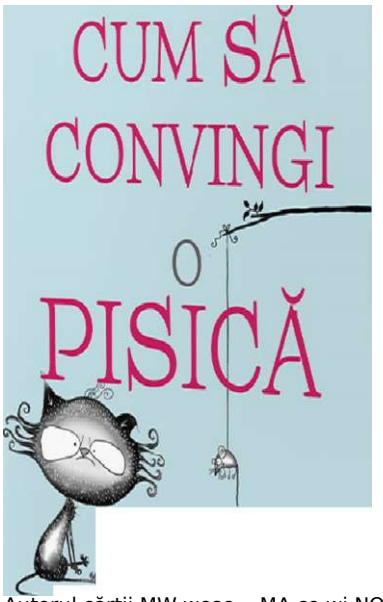
aAYHEMCHS



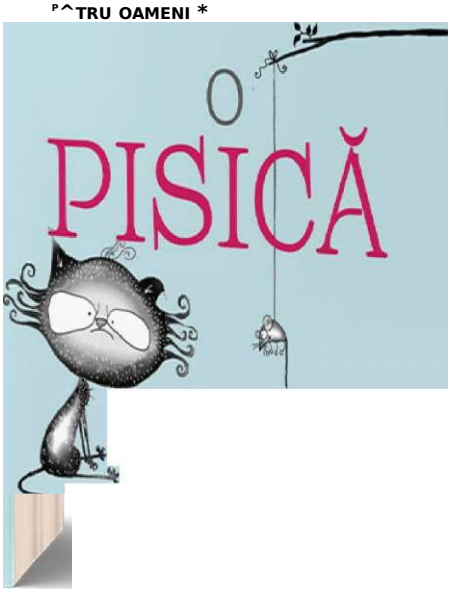
Autorul cărţii MW-wesc *c** MA co.wi.NQi.
bcitsclicr ***mw York rlmcs***
w GHID IN ARTA
PERSUASIUNII
PENTRU OAMENI
AC**Tşi Politon**

aAYHESNRICHS

AUTORUL earţll MUITUME ® BI Mi OWJNGJ, bes;scllcr NSHİ
WRFE FLMEA

CUM SĂ CONVING

W GHIDIN ARTA
PERSUASIUNII



ACTŞiPolito

nCUM SĂ CONVINGI O PISICĂ

Jay Heinrichs este autorul bestsellerului *Thank You for Arguing (Mulţumesc că mă convingi).* El a scris pentru zeci de publicaţii, precum *The New York Times Magazine, Vice* şi *Huffington Post,* şi a câştigat numeroase premii jurnalistice. A predat arta persuasiunii editorilor de la universităţile de elită Ivy League, dar şi de la NASA şi Pentagon. El administrează

faimosul blog *Figarospeech.com,* precum şi site-ul de retorică *ArgueLab.com.*

HOW TO ARGUE WITH A CAT
Copyright © 2018 by Jay Heinrichs Illustrations © 2018 by Natalie Palmer-Sutton Originally published by Rodale Books, an imprint of the Crown Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC, New York All rights reserved including the rights of reproduction in whole or in part in any form © 2020 Editura ACT şi Politon pentru prezenta ediţie românească
Editura ACT şi Politon Str. înclinată, nr. 129, Sector 5, Bucureşti, România, C.P 050202. T el: 0723 150 590, e-mail: office@actsipoliton.ro
www.actsipoliton.ro
Traducător: **Beatrice Popescu** Redactor: **Bianca Stănescu** Editor: **Maria Nicula** Tehnoredactor: **Teodora Vlădescu** Coperta: **Marian Iordache** Copyright Manager: **Andrei Popa**

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României HEINRICHS, JAY

Cum să convingi o pisică / Jay Heinrichs; trad.: Beatrice Popescu. - Bucureşti: ACT şi Politon, 2020
ISBN 978-606-913-702-4
I. Popescu, Beatrice (trad.)
159.9

AVERTISMENT: Distribuirea, copierea sau piratarea în orice fel a acestei cărţi nu este pedepsită numai prin lege, dar contravine şi tuturor normelor şi principiilor etice şi sănătoase pe care un astfel de titlu le promovează. Ce fel de efect va avea energia pe care vreţi să o transmiteţi mai departe, dacă aceasta vine prin furt, ilegalitate şi lipsă de respect faţă de autor şi faţă de toţi

cei care au contribuit la crearea acestei cărţi, astfel ca ea să ajungă la dumneavoastră? împărtăşiţi cu ceilalţi informaţiile importante, valorile şi lecţiile pe care le-aţi aflat din acest material, într-un mod corect şi responsabil.

JAY HEINRICHS

Cum să convingi o pisică

Un ghid în arta persuasiunii pentru oameni **llustratii de Natalie Palmer-Sutton**

Traducere din limba engleză de Beatrice Popesc

u

2020

Pentru Charlie, Maturin şi Killick şi în memoria dragilor Aubrey şi Percy

Dragă pisică, urechile tale sunt întoarse pe dos, aşa că **şî/îʏ** că *nu asculţi nimic din ceea ce nu spun.*

Jarod Kintz

CUPRINS

Introducere

11. încearcă să fii agreabil: Torsul sclipitor 22. Atacă precum un prădător: Arta pândei 33. Dezamorsează furia: Argumentul toaletei 44. Integrează-te în clan: Manevra cutiei 55. Câştigă loialitatea: Scărpinatul virtuos 66. Argumentează logic: Capcana deductivă pentru şoareci *77.*. Evită manipularea: Raftul magic cu cărţi 88. Foloseşte-te de limbajul corpului: Intriga ochilor 99. Cum să le captezi atenţia: Momeala şi rampa 1010. Urmează paşii: Lista de verificare pentru persuasiunea pisicilor

Epilog: Pisici cu caracte

rIntroducere

Pisicile sunt exact ca noi, exceptând puterea noastră mentală inutilă şi degetele mari.

- Bob Tarte

Când oamenii au început să mă roage să scriu un ghid pentru începători în arta

persuasiunii, mi-au venit în gând *pisicile.* Apoi, mi- am dat seama că este o *idee groaznică.* Să convingi oamenii este greu. Dar să convingi pisicile? Este cu mult, mult mai greu, fiindcă ele se află pe primele locuri în topul mondial al celor mai buni negociatori. Sunt maestre în această artă întunecată a persuasiunii.

Fiind eu însumi un iubitor de pisici, am experienţă în încercarea de a mă înţelege cu ele. Deşi am scris o carte despre persuasiune care s-a vândut foarte bine, în continuare pierd multe dintre disputele pe care le am cu cele două pisici ale mele, Maturin şi Killick.

Ulterior, s-a întâmplat ceva care m-a făcut să mă răzgândesc. Ţineam o prezentare despre persuasiune la o agenţie de publicitate din Londra. Am luat o pauză şi m-am dus în biroul directorului de artă, Natalie Palmer-Sutton, pentru a-mi verifica emailurile. Pereţii biroului

erau acoperiţi cu tablouri geniale cu pisici. Imaginile arătau de parcă Natalie putea să vadă dincolo de feţele drăguţe ale pisicilor, direct în micuţele lor suflete diabolice. M-am gândit că, dacă ea putea face asta, atunci aveam şi eu o şansă să fac faţă provocării. Aş putea să le descopăr trucurile viclene de care se folosesc pentru a ne fermeca şi pentru a ne convinge. Ar merita efortul. Dacă ai şti cum să convingi o pisică, atunci orice om - fie el prieten, iubit, şef, ba chiar adolescent, sau oricine ar fi! - ar ceda în faţa puterilor tale magice.

Am implorat-o pe Natalie să mi se alăture. Am încercat să-i facem pe oameni să râdă, învăţându-i totodată cele mai bune secrete de a convinge pe oricine. Inclusiv o pisică. Rezultatul este această carte.

„Stai", spune o persoană căreia nu-i plac pisicile. *„Pisicile nu ştiu să vorbească."*

Sigur că ştiu. Torc. Miaună. Noi cunoaştem una care, atunci când mănâncă, scoate sunete ciudate de fericire, ca nişte mormăieli. Adevărul e că, de cele mai multe ori, nu poţi să ştii exact despre ce vorbesc pisicile. Dar a cui este vina, de fapt? în plus, de cele mai multe ori, nu ne dăm seama nici măcar ce vor să spună *oamenii.* Atât pisicile, cât şi oamenii vorbesc frecvent prostii. Şi se comportă, adesea, fără nicio noimă. însă, cu ajutorul câtorva trucuri, te poţi înţelege chiar şi cu cel mai încăpăţânat şi indolent pisoi sau om.

Arta persuasiunii este teoria din spatele retoricii. Inventată în urmă cu aproape 3.000 de ani de genialii greci, retorica a fost studiată de oameni eminenţi precum filosoful Aristotel. El a scris o carte de referinţă cu privire la acest subiect, după ce a terminat-o pe aceea faimoasă, despre logică. Aristotel şi-a dat seama că, deşi logica este excelentă şi

are o natură nobilă, fiind şi o modalitate foarte bună de a-l face pe prietenul tău să pară un idiot, de cele mai multe ori, un argument perfect logic eşuează să convingă. Aristotel şi discipolii lui au descoperit că, în arta persuasiunii, factorii mai importanţi decât logica sunt emoţiile noastre, identitatea noastră şi oamenii cu care ne petrecem timpul. Această carte, bazată pe mulţi ani de studiu al retoricii - şi pe observarea pisicilor, aceste adevărate experte într-ale artei - îţi va arăta cum să utilizezi aceşti factori pentru a-i convinge pe oameni (şi pe pisici).

însă, nu uita că pisicile nu sunt chiar aşa de fraiere, ca mine şi ca tine. Fiind mai atente şi mai sceptice, ele tind să fie mai înţelepte decât oamenii, mai ales atunci când vine vorba despre relaţiile dintre specii. Totuşi, pisicile nu au mai multă logică decât oamenii. Aceleaşi trucuri retorice pot funcţiona asupra ambelor

specii. Dacă înveţi să convingi pisicile, nu numai că îţi vei îmbunătăţi relaţia cu aceste feline, dar vei putea să te înţelegi mai bine şi cu oamenii.

Mai mult decât atât, tehnicile de persuasiune ale pisicilor te pot proteja împotriva trucurilor pe care le folosesc cei care încearcă să-ţi vândă ceva, politicienii şi tot felul de persoane suspecte. întocmai ca aceşti oameni, pisicile au o abilitate foarte bună de a te manipula şi te pot convinge de aproape orice, fără să spună aproape niciun cuvânt. Te pot convinge să renunţi la indiferent ce faci, doar ca să te joci cu ele. Te pot face să le oferi cina cu mult înainte de ora stabilită. Te pot convinge în orice clipă să le primeşti la tine în poală.

Pe de altă parte, încearcă să convingi o pisică să facă ce vrei tu.

Deşi este dificil, poţi să convingi o pisică. Dacă reuşeşti asta, să convingi oamenii devine floare la

ureche. Trebuie doar să deprinzi abilităţile de persuasiune din această carte. îţi vom arăta cum:

- • Să porţi o conversaţie inteligentă - unul dintre puţinele lucruri care sunt mai uşor de făcut cu o pisică, decât cu un om.
- • Să argumentezi logic, chiar dacă adversarul tău este păros şi iraţional.
- • Să expectorezi un sofism! (ghemotocul de păr al logicii).
- • Să îţi laşi corpul să vorbească în locul tău. (Pisicile sunt foarte bune la asta.)
- • Să stăpâneşti arta de a te integra în grupul unor pisici, unor investitori sau, în general, în orice grup, dând dovadă că ştii regulile de etichetă.
- • Să îţi însuşeşti înţelepciunea prădătorului şi cum să reacţionezi la momentul potrivit.
- • Să convingi pe cineva să facă ceva sau când să te opreşti din a încerca asta.

• • Să câştigi respectul şi loialitatea oricărei creaturi.

Instrumentele necesare pentru a ajunge la aceste isprăvi ne sunt oferite de Aristotel şi de alţi maeştri ai artei persuasiunii. Sperăm că această carte va face ca arta să fie uşor de pus în practică. Instrumentele cuprinse în paginile ei sunt simple, chiar dacă interacţiunea cu pisicile nu este. Odată ce te familiarizezi cu ele, ai putea lua în considerare să înveţi mai multe despre retorică din cartea *Mulţumesc că mă convingi-.*

Până atunci, relaxează-te. Nu e cazul să zgârii şi să scuipi în timpul unei dispute. Reţine, o poală în care să te aşezi confortabil contează mult. Şi, aşa cum vei vedea în următorul capitol, rezolvarea unei neînţelegeri începe chiar prin a fi agreabil.

Jay Heinrichs

* Raţionament corect din punct de vedere formal, dar greşit din punctul de vedere al conţinutului (fiind bazat pe un echivoc, pe utilizarea aspectelor neesențiale ale fenomenelor etc.),

adesea folosit pentru a induce în eroare, (n.red.)

^ *Thank You forArguing,* în original, carte apărută la Editura ACT şi Politon în 2020. (n.red.

)DIN ÎNŢELEPCIUNEA PISICILOR

Când nu ştii ce să faci, fă pe impasibilul.

Pisicile rareori îşi schimbă expresia. Acesta este unul dintre motivele pentru care par atât de maiestuoase, în plus, aşa îşi pot ascunde şiretlicurile

1. încearcă să fii agreabil: Torsul sclipitor

Transformă o neînţelegere într-o prietenie frumoasă

„A greşi e omeneşte, a toarce e felin."
- Robert Byrne

Primul lucru pe care îl ştie orice pisică, şi pe care ar trebui să îl ştii şi tu, este că o discuţie nu e o luptă. într-o luptă, încerci să *câştigi.* Vrei să îl domini pe celălalt şi să îl faci să îşi recunoască înfrângerea. Cel care iese învins într-o luptă nu este niciodată fericit că a pierdut.

într-o dispută, tu încerci să îl câştigi pe celălalt *de partea ta.* încerci să-ţi convingi adversarul să accepte o anumită soluţie sau să facă o alegere. Deşi atât o luptă, cât şi o dispută încep de la o neînţelegere, doar o dispută poate face ambele părţi implicate fericite. Cum? Ajungând la un acord care să fie în beneficiul ambilor.

O dispută este reuşită atunci când ambele părţi cred că au câştigat.
O pisică îşi dă seama de diferenţă din instinct. Când îşi înfige colţii în tine, înseamnă că vrea să se lupte. Poate că este o luptă în joacă, însă rămâne o luptă. Ea nu este interesată de o conversaţie productivă. Scopul ei este să câştige lupta.
Acelaşi lucru se întâmplă şi când un băieţel îşi înfige dinţii în sora lui. Probabil că, în această situaţie, nu este vorba despre o luptă în joacă. Probabil că băieţelul este furios. în orice caz, scopul lui este identic cu cel al pisicii: el vrea să câştige lupta împotriva surorii sale.
Majoritatea adulţilor nu se muşcă unul pe altul. Nu des, oricum. în schimb, ei se luptă încercând să câştige puncte. Tratează orice neînţelegere ca pe un fel de dezbatere. E ca şi cum ar crede că, la final, un juriu invizibil va ridica nişte cartonaşe, hotărând cine a

câştigat cele mai multe puncte în dezbatere.
în alte circumstanţe, un adult va folosi neînţelegerea pentru a dovedi cât de nemernic este adversarul său. Sau va sublinia cât de stupide au fost greşelile şi opiniile acestuia. în fiecare dintre aceste cazuri, el nu se ceartă. Se luptă, încercând să câştige. Din punctul de vedere al persuasiunii, acest comportament funcţionează la fel de bine ca muşcatul, chiar dacă este mai puţin dureros.
Deci există vreo cale de a transforma o neînţelegere în ceva pozitiv? Da. Discuţia. Să susţii un argument nu înseamnă să domini, înseamnă să convingi o altă persoană să facă o alegere sau să întreprindă o acţiune pe care tu o consideri corectă.
Un pisoi care muşcă vrea să se lupte. însă, un pisoi care te mângâie uşor cu ghearele pe picior, are un motiv pentru care face asta: *Dă-mi atenţie. Vreau*

mâncare/ să mă joc/ să ajung undeva mai sus.
(Fiecare pisică a fost o maimuţă într-o viaţă anterioară.)
Acest gest al pisicilor oferă ocazia perfectă pentru a iniţia un dialog inteligent, în cadrul căruia poţi să expui puncte de vedere şi să ajungi la o concluzie mutual satisfăcătoare.
Jay: Vrei să te caţări pe cel mai înalt raft din bibliotecă? Cel de
pe care nu poţi niciodată să cobori?
Killick: (Zgârie puţin mai insistent.)
Jay: Ce-arfi să vii pe umărul meu? (O ridică pe pisică.)
Killick: (Stă într-un echilibru precar pe umărul lui Jay, uitându-se
cu subînţeles la ultimul raft cu cărţi.)
Jay: Uite ce zic eu: haide să mergem la fereastră, să ne uităm la căsuţa păsărilor şi să ne imaginăm că mâncăm vrăbiuţele. Killick: (îl conduce pe Jay spre fereastră.)

Aceasta este discuţia perfectă. Killick se bucură de un punct înalt de observaţie, iar Jay evită o corvoadă. O dispută începe cu o neînţelegere şi se încheie cu o alegere avantajoasă pentru ambele părţi.
Pe de altă parte, de regulă o luptă este însoţită de sentimente de furie. Cu toate că şi o discuţie în contradictoriu poate fi iniţiată de o persoană furioasă, scopul disputei rămâne acela de a ajunge la un consens. De a lua o decizie de comun acord. Jay: Cine a dărâmat veioza?
Killick: (Priveşte gânditor în gol.)
Jay: N-ai fost tu? Sigur? Crezi că obiceiul tău de a sări pe masă ar putea avea vreo legătură cu asta?
Killick: (Stă într-o poziţie neutră.)
Jay: Dacă iau o veioză mai mare, nu va mai fi loc pe masă şi pentru tine.
Killick: (Se curăţă, perfect satisfăcut de rezultat.)

Oamenii au tendinţa să adopte o atitudine defensivă în astfel de momente, susţinând că sunt nevinovaţi, în loc să încerce să rezolve problema.
Jay: Cine a dărâmat veioza?
Copilul: Nu eu!

Trebuie să învăţăm de la pisici. Neînţelegerile trebuie să aibă drept scop găsirea de soluţii.

O modalitate de a elimina furia este să propui o alternativă. Aristotel a numit acest tip de conversaţie **discurs deliberativ.** Deliberarea se referă la alternative, lată cel mai important aspect referitor la modul în care ar fi bine să prezinţi aceste alternative: trebuie să demonstrezi că ele sunt în interesul publicului tău. (Aristotel a spus despre acest instrument că este „avantajos". Funcţionează de minune la oameni, însă nu este necesar pentru pisici. Ele deja ştiu ce este în avantajul lor.)

Să presupunem că vrei să mergi la un concert

sâmbătă. Partenerul tău nu vrea să meargă. Pare obosit. în loc să-i spui: „Te rog, niciodată nu ieşim suficient de mult în oraş!", încearcă să-i oferi o alternativă.
Tu: Chiar mă gândeam că va fi un concert minunat. Este singurul
gen de muzică care ne place amândurora. însă, dacă eşti prea
obosit să ieşim, am putea să invităm familia Smith la noi acasă.
Sunt nişte oameni foarte liniştiţi.
Partenerul: Liniştiţi? Vrei să spui plictisitori.
Tu: Ai dreptate. Prea plictisitori. Mai bine cumpăr bilete la concert
pentru amândoi.

Din nou, s-ar putea să nu funcţioneze, şi va trebui să înveţi să te foloseşti şi de alte instrumente din această carte. însă strategia avantajoasă pare mult mai uşoară decât o ceartă obişnuită.

Şi totuşi, cum rămâne cu Killick, pisica noastră care a dărâmat veioza? Jay s-ar putea să fie nevoit să ia o

decizie de unul singur. (De fapt, cam acelaşi lucru l-ai făcut şi tu cu concertul. La urma urmei, pisicile şi partenerii de viaţă nu sunt chiar aşa de diferiţi.) Jay ar putea muta masa într-un loc în care nu ajunge niciodată lumina soarelui. O alternativă ar fi să cumpere o veioză mai mare. Sau ar putea să îl convingă pe Killick să promită că nu va mai răsturna niciodată veioza.

Probabil că ultima variantă nu va funcţiona. Un om ar putea face această promisiune chiar şi fără să fie sigur dacă va reuşi să o respecte. însă o pisică ştie mai bine.

Dar dacă adversarul tău continuă să te muşte de picior? Sau, în cazul în care nu este genul care să muşte, ce-ar fi dacă ţi-ar spune că greşeşti şi că eşti un nemernic? Cu alte cuvinte, ce se întâmplă atunci când încerci să porţi o discuţie cu un adversar care vrea doar să se lupte? lată câteva instrumente pe

care le poţi folosi pentru a aplana lucrurile şi pentru a transforma o luptă într-o discuţie.

1. Fii agreabil

lată una dintre numeroasele situaţii în care pisicile sunt mai înţelepte decât oamenii: de regulă, când doi oameni se ceartă, fiecare dintre ei încearcă să-l facă pe celălalt să recunoască că greşeşte. Pe de altă parte, când o pisică se ceartă cu un om, aceasta încearcă, aproape întotdeauna, să obţină ce vrea. Totodată, pisicile înţeleg că una dintre cele mai bune modalităţi de a-i convinge pe oameni este să fie agreabile. Aceasta este o abilitate pe care şi oamenii o pot învăţa. O fire agreabilă poate duce la relaţii mai fericite, la o carieră de succes şi la o atitudine mai persuasivă.

Chiar şi atunci când nu eşti de acord cu cineva, sau când adversarul tău recurge la atacuri personale, rezumă-te să dai uşor din cap şi să asculţi. Nu te

înfuria. Şi nu încerca să-l contrazici. Abţine-te.

Adesea le poţi vedea pe pisici comportându-se într-un mod agreabil.

Natalie: Nu-mi vine să cred că ai dormit pe rochia mea cea nouă!

Charlie: (Se uită la Natalie şi ascultă politicos.)

Natalie: O să-mi ia o veşnicie să scap de tot părul ăsta! Şi trebuie să fiu la cină într-o jumătate de oră!

Charlie: (Clipeşte.)

Natalie: Ce mă fac eu cu tine?

Charlie: (Clipeşte din nou, alegând să ignore această întrebare stupidă.)

Natalie: Ei bine, poate că o rolă adezivă va rezolva problema părului.

Charlie: (Se întinde. Problemă rezolvată.)

2. Spune „da, şi..."

Dacă ai luat vreodată lecţii de improvizaţie, atunci cunoşti această metodă. Lucrezi în echipă cu alţi colegi comedianţi. Când

cineva spune ceva, nu te apuci să îl contrazici. în schimb, adaugi informaţii, detaliind ceea ce a spus. Faci acest lucru spunând „da, şi...". Acesta este unul dintre puţinele lucruri pe care oamenii le fac mai bine decât pisicile.

Desigur, pisicile nu trebuie să spună „da, şi...". însă ele au nişte cozi realmente expresive. O atingere blândă sau o unduire a cozii îl va dezarma întotdeauna pe mai puţin înzestratul adversar uman.

Fiindcă noi nu avem cozi care să ne ajute să ne dezarmăm adversarii umani, trebuie să punem în practică alte metode, cum ar fi improvizaţia.

Managerul: Am analizat propunerea ta referitoare la tematica dansului pentru petrecerea de la birou şi cred că trebuie să ne îndreptăm în altă direcţie. în loc de „Să batem pumnul" (în fond, ce fel de temă este asta), cred că ar trebui să

intitulăm dansul „în adâncul mării". Toată lumea a îndrăgit filmul *Mica Sirenă.*
Tu: „în adâncul mării." Sigur, o temă acvatică. Putem să o numim „Să batem aripioara".
Managerul: Poftim? Ce înseamnă „să batem aripioara"?
Tu: Corect, o întrebare pertinentă. E mai bine să o numim pur şi simplu „Să batem pumnul".

Deşi s-ar putea să nu funcţioneze, măcar ai reuşit să-l încurci pe şeful tău puţin. Ceea ce s-ar putea să-ţi dea un sentiment de satisfacţie. O pisică poate face asta doar uitându-se la tine sau întinzându-se la picioarele tale. Aşa te face să te întrebi dacă a înţeles cu adevărat mesajul tău sau dacă are ea un mesaj misterios de transmis, pe care tu nu-l poţi descifra.

3. Perie-ti adversarul

O pisică poate detensiona o situaţie doar lingându-şi adversarul. în majoritatea

cazurilor, probabil că oamenii nu ar trebui să facă asta. Cred că o persoană furioasă nu se va calma dacă te vei apuca să o lingi. însă ai putea să încerci să o flatezi puţin.
Tatăl: Vreau să ştiu cine a mâncat ultimul fursec.
Adolescenta: Ei bine... păi!
Tatăl: Deci?
Adolescenta: Scuze, m-au distras pantofii tăi. Sunt foarte frumoşi!
Tatăl: Nu discutăm despre pantofii mei acum! Discutăm despre fursecurile mei... adică, ale familiei. Ştii ce vreau să spun!
Fata s-ar putea să se simtă în continuare în încurcătură, iar pe tatăl ei s-ar putea să nu-l intereseze complimentele. însă el îşi va lustrui pantofii în această seară, gândindu-se că, totuşi, fiica lui nu a făcut o greşeală chiar aşa de mare. Deşi nu ar fi

trebuit să mănânce
fursecurile cu pricina
.DIN ÎNŢELEPCIUNEA
PISICILOR

Esti întotdeauna binevenit.

lată secretul aflat în spatele firii agreabile a pisicilor: comportă-te ca şi cum toată lumea te-ar adora, întreaga lume va deveni poala ta. Du-te şi aşază-te în ea

2. Atacă precum un prădător: Arta pândei

învaţă secretul sincronizării perfecte în persuasiune

„Chiar a ţinut Sfântul Francisc o predică pentru păsări? Cu ce scop oare? Dacă îi plăceau cu adevărat păsările, mai bine le-ar fi predicat pisicilor."
- Rebecca West

Ce are de-a face aşteptarea cu discuţiile în contradictoriu? Destule. Când intrăm într-o dispută, ni se întâmplă de multe ori să alergăm după argumente ca nişte câini ridicoli. Ne împiedicăm unii de alţii, lătrând şi înfuriindu-ne. Ne muşcăm reciproc fără niciun argument. Ne atacăm şi ne pierdem cu firea şi, în fond, arătăm ca nişte idioţi.

în schimb, ar trebui să discutăm ca un prădător adevărat, ca o pisică.

Va fi nevoie de puţină muncă şi răbdare, pentru că oamenilor le lipseşte o trăsătură fizică importantă. Spre deosebire de pisici, noi

avem ochi cu care putem vedea peste tot. Această vedere periferică ne distrage constant atenţia. Poţi să râzi tu cât vrei uitându-te la videoclipurile acelea în care pisicile îşi mişcă la unison capetele. Ele se comportă ca nişte prădători. Un prădător îşi pândeşte prada cu întregul corp. Pisicile sunt ca poliţiştii care privesc în aceeaşi direcţie în care îşi îndreaptă pistolul, ţintind atât cu corpul, cât şi cu arma.

Ţine minte asta, şi vei înţelege ceva important despre ceartă: *pisicile privesc totul ca pe o ţintă.*

într-o discuţie în contradictoriu - cu un om sau cu o pisică - trebuie să avem acelaşi nivel de concentrare. Când te afli într-o dispută, stabileşte-ţi ţinta. Stabileşte care este scopul tău: ce vrei să obţii.

Retorica ne învaţă că persuasiunea are trei scopuri de bază. Gradul lor de dificultate variază de la uşor la dificil.

1. Schimbă-i starea de spirit

Acesta este obiectivul cel mai uşor de îndeplinit. Dacă adversarul tău este puţin morocănos, atunci un cântec preferat sau un pahar cu vin
sau puţină iarba-mâţei îşi va face treaba. Dacă adversarul tău este furios, vei prefera să aştepţi până îi trece acea stare. Sau poţi să empatizezi cu el, să spui că îţi pare rău pentru cele întâmplate şi să te oferi să rezolvi problema. Cu o pisică, de regulă, poţi să sari peste scuze şi să treci direct la rezolvarea problemei. Asta fiindcă o pisică este mai rezonabilă. Dacă va da peste o pisică străină în litiera ei, se va calma foarte rapid, cu condiţia să îndepărtezi intrusul. (Cea de a doua pisică ar putea fi iritată de faptul că a fost deranjată în timp ce îşi făcea treaba, însă asta este o cu totul altă problemă.)

Vom analiza alte modalităţi prin care să

putem face faţă emoţiilor într-un capitol viitor. între timp, reţine că schimbarea atmosferei din încăpere poate fi obiectivul central al unei dispute. Nu încerci să câştigi nimic. Nu vrei să îţi domini adversarul şi să dovedeşti că tu eşti Alfa şi Omega, vrei doar să-i creezi adversarului tău o stare de bine, de calm.

Dar să presupunem că vrei să obţii ceva mai mult de la această dispută. Să presupunem că vrei să-l faci pe adversar să îşi schimbe părerea în privinţa unui lucru. Este recomandat să acţionezi întâi asupra stării lui de spirit. Acum eşti pregătit pentru cel de al doilea obiectiv.

2. Schimbă-i părerea

Este mult mai dificil să faci asta decât să schimbi starea de spirit a unei persoane. Este relativ uşor să înveseleşti o bunică morocănoasă. Dar să îi schimbi părerea despre hip-hop? Probabil că ar fi mult mai dificil. Să entuziasmezi

pe cineva cu privire la alegerile electorale? Destul de posibil. Să-l faci să-şi schimbe părerea şi să voteze pentru candidatul tău preferat? Mult mai dificil.

Bineînţeles că acest lucru se aplică şi în cazul pisicilor. încearcă să convingi o felină, care nu a crescut cu câini în jur, de faptul că aceştia sunt cei mai buni prieteni ai oamenilor. Acum, încearcă să convingi aceeaşi pisică că ar trebui să se împrietenească cu un câine.

Da, este posibil. Cu toate acestea, probabil că nu îţi vei atinge scopul printr-o singură discuţie. Vei găsi în această carte mai multe instrumente care te vor ajuta să schimbi părerea cuiva. Totuşi este nevoie de mult exerciţiu.

Există, însă, un obiectiv şi mai solicitant.

3. Schimbă-i dorinţa de a acţiona

Un frate mai mare apatic se poate entuziasma cu privire

la alegerile electorale. Este posibil, chiar, să reuşeşti să îi schimbi părerea despre un candidat. Dar încearcă să-l convingi să meargă la urne în ziua alegerilor şi să voteze pentru candidatul respectiv. Dacă reuşeşti, vei câştiga marele premiu al persuasiunii. Ai convins pe cineva să acţioneze.

Să opreşti pe cineva să acţioneze poate fi la fel de dificil. Majoritatea pisicilor se aşteaptă ca blatul de la bucătărie să fie teritoriul lor. O friptură de pui care se răceşte pe blat se află pe teritoriul pisicii. înseamnă că puiul cu pricina este acolo pentru pisică. (Şi poate şi pentru oameni, dacă pisica se simte generoasă.) Ţi-e clar că îţi va fi greu să-ţi împiedici pisica să se urce pe blat. Mai ales dacă insişti să laşi friptura acolo.

Mai întâi, trebuie să schimbi dispoziţia pisicii. Poţi să o convingi să decidă că nu îi este foame. Ai putea obţine acest lucru oferindu-i o gustare. Sau ai putea să o

faci să-i fie teamă de blat - o formă de persuasiune rudimentară şi neplăcută, pe care nu o recomandăm. Sau ai putea să pui friptura în frigider şi să-i aduci o jucărie preferată. Nu toate pisicile sunt uşor de distras, însă a ta ar putea fi.

Pasul următor este să schimbi părerea pisicii. Convinge-o să decidă că nu îi place puiul. Mult succes cu asta. Ai putea să ungi puiul cu ceva dezgustător - poate cu unt de arahide? - însă asta ţi-ar putea schimba şi ţie părerea despre acea friptură.

Uneori, poţi să treci direct la schimbarea acţiunii. Pentru a convinge pe cineva să voteze, ai putea să îl duci direct la urne şi să speri că va fi bine. Pentru a convinge o pisică să nu se mai urce pe blat, ai putea să o iei de pe blat şi să o pui la loc pe podea. Din nou şi din nou.

Hei, nu am spus niciodată că persuasiunea ar fi uşoară.

însă niciunul dintre aceste trei obiective - dispoziţie, părere, acţiune - nu are de-a face cu a câştiga. Niciunul dintre aceste scopuri nu te va încuraja să câştigi puncte, sau să identifici erori logice, sau să-l faci pe adversarul tău să pară un idiot. în schimb, te vor ajuta să te concentrezi asupra ţintei - din nou, dispoziţie, părere sau acţiune - şi pentru asta vei face tot ce ţine de tine. Vei discuta ca un prădător.

în regulă, acum ştii cum să îţi stabileşti scopul. Nu vei câştiga o dispută în funcţie de punctajul obţinut. Nu vei încerca să îţi ţii adversarul la pământ (doar dacă te lupţi în joacă şi nu îţi scoţi ghearele). înainte să ajungi la partea de argumentaţie, trebuie să mai dobândeşti o abilitate de prădător: alegerea momentului perfect.

Secretul persuasiunii este asemănător cu secretul comediei. Este vorba de sincronizare. Şi, în persuasiune, sincronizarea

necesită un plus de răbdare. După ce ţi-ai stabilit scopul, persuasiunea eficientă depinde de aşteptarea momentului potrivit.

Prinde-l pe tipul cel chel

în retorică, această artă de a aştepta momentul perfect se numeşte *kairos—.* Cineva care se pricepe la *kairos,* de exemplu, o pisică, nu numai că ştie cât să aştepte, dar ştie exact momentul potrivit în care să acţioneze, să profite de ocazie, să nu lase nicio poală nefolosită şi niciun gândac „nevânat".

Mare parte din persuasiune depinde de *kairos.* Cineva care nu este pregătit să se lase convins, nu va putea fi convins până când nu i se va schimba dispoziţia. De exemplu, să nu ceri niciodată cuiva să îţi gătească cina, în timp ce acea persoană spală toaleta. (Doar pisicile şi câinii se pot gândi la mâncare în preajma toaletelor.) Să nu ceri niciodată o favoare unei persoane furioase. Şi

niciodată, dar absolut niciodată, şi sub nicio circumstanţă, să nu spui: „Calmează-te". Pur şi simplu, vei pierde orice şansă de izbândă.

Exersează această sincronizare în timpul unei şedinţe de serviciu: vorbeşte abia după ce şi ultima persoană a spus ce avea de spus. Aşteaptă până când oamenii vor dori să îţi audă părerea.

Când te afli într-o discuţie privată, dă din cap şi spune ceva de genul: „înţeleg ce-mi spui". Repetă cuvintele persoanei respective, apoi spune ce anume ţi-a plăcut din ce ai auzit. Doar după aceea, spune-i şi cu ce nu eşti de acord.

în cadrul discuţiilor politice de la cină, sora, să zicem, ar trebui să pară imparţială până când, într-un final, fratele se va opri din vorbit. Dacă acesta nu dă niciun semn că ar renunţa, ea ar trebui să-l întrerupă spunând: „Ceea ce spui tu are sens, însă vreau

să mă asigur că te înţeleg". Apoi, când se va simţi pregătită, îşi va expune şi ea punctul de vedere.

(Apropo, acum vorbim despre momentele oportune din discuţiile în contradictoriu dintre oameni. Când discuţi cu o pisică, nu aştepta ca pisica să termine de vorbit. Probabil că este suficient de isteaţă încât să nu spună nimic. într-o discuţie cu o pisică, aşteaptă până când pisica vrea ceva. Apoi încearcă să te târguieşti cu ea. La fel funcţionează şi cu copiii.)

Cel mai important cuvânt într-o dispută: *aşteaptă.*

Aşteaptă până când eşti pregătit, sau până când publicul tău este pregătit, sau până când adversarul şi-a epuizat toate argumentele, sau până când iubitul tău are dispoziţia necesară, sau până când pisica ta are nevoie de ceva.

Romanii considerau găsirea ocaziei potrivite o adevărată artă, care era atât de importantă, încât au

creat un zeu în cinstea ei şi l-au numit Occasio. (De aici provine cuvântul „ocazie".) Tânăr şi suplu, cu corp de atlet, Occasio se confrunta, totuşi, cu o problemă legată de căderea părului. Deşi avea şuviţe cârlionţate pe frunte, la spate era chel ca o măslină. Asta fiindcă orice oportunitate trece repede. Trebuie să prinzi ocazia de păr înainte să dispară - întocmai cum ai face cu un şoarece, însă, înainte să ataci, trebuie să stai de pândă.

Despre scuturatul şi mişcarea rapidă a capului

Un adult obişnuit se dovedeşte incompetent atunci când trebuie să se joace. Lucru extrem de frustrant pentru orice pisică. Omul îşi pierde timpul pregătind cele mai necomestibile feluri de mâncare şi vorbind despre muncă înainte ca, în sfârşit - în sfârşit! - să scoată sfoara aceea cu un şoarece legat la capăt. Excelent! Pisica

vânează şoarecele cu bucurie, îl atacă, îl învârte puţin şi îl urmăreşte peste tot timp de cinci minute bune. Aceasta este încălzirea. Oameni buni, vă rog, ia ascultaţi aici: *vânătoarea este doar încălzirea.* Joaca serioasă vine abia după: pregătirea pentru a privi şoarecele. Şi ce face atunci omul? Pune şoarecele la loc!

Oamenii ăştia! Să priveşti o jucărie *înseamnă* să te joci. Este cea mai distractivă parte a jocului. O felină care priveşte o jucărie nu înseamnă că este plictisită sau că a obosit. Ea a intrat în runda a doua - este la fel ca a doua repriză a acelui sport nespecific pisicilor, fotbalul. Un om inteligent şi cooperant va continua să tragă de sfoară în stânga şi-n dreapta. După o lungă perioadă de privit, pisica îşi va strânge lăbuţele din spate, va scutura din fund şi îşi va mişca cu repeziciune capul, luând în vizor prada. Este garantat că va ataca? Nu. Scuturatul

şi mişcarea rapidă a capului sunt suficiente în sine. Sunt foarte distractive şi fac parte din experienţa unui prădător puternic. Pentru o pisică, pânda înseamnă jumătate din atac. Să repetăm:

Pânda reprezintă jumătate din atac.

Poate mai mult decât jumătate; nimeni nu ştie cu adevărat, întrucât pisicile nu se obosesc să explice acest proces.

Ideea este că aproape fiecare pisică înţelege puterea conferită şi plăcerea regăsită în *kairos,* în a alege ocazia perfectă pentru atac. Când eşti un prădător, totul are de-a face cu *kairos.* Dacă pisicile şi-ar fi petrecut primul milion de ani din evoluţie atacând prada aşa cum o fac câinii, probabil că ar fi trebuit şi ele să se adune în haite. Ar fi fost un deranj prea mare şi le-ar fi forţat să stea în preajma altor pisici, unele dintre ele nefiind chiar aşa de simpatice.

în schimb, chiar de la început, graţie înţelepciunii

lor, pisicile au dezvoltat frumoasa artă a aşteptării. Au învăţat să interpreteze tiparele rozătoarelor şi ale păsărilor şi să lase hrana să vină la ele. Te furişezi puţin, pregăteşti bine un atac, şi treaba este rezolvată. Bum şi gata! Misiune îndeplinită cu un minim de alergătură inutilă şi, uneori, jenantă. Acum du-te şi trage un pui de somn.

Aşteaptă-ţi şansa

Oamenii au mult de recuperat pentru a ajunge la acest nivel de înţelepciune. Călugării şi yoghinii petrec zeci de ani învăţând cum să stea nemişcaţi, şi nici atunci nu reuşesc să prindă nimic care să merite să fie mâncat. Sau să câştige prea multe dispute, că tot veni vorba. Oricum, ce are de-a face aşteptarea cu dezbaterea? Foarte multe. Dacă vrei să discuţi ca un prădător, linişteşte-te. Priveşte şi ascultă. Fii atent la prada ta - şi anume, la adversarul tău. Apoi, adună-ţi gândurile, scutură-ţi

mintea şi obţine o perspectivă bună asupra problemei. Când eşti gata, atacă.

Să ne gândim că te afli la o întâlnire în cadrul căreia se va hotărî tematica pentru petrecerea anuală de la birou. Oamenii se ceartă din cauza unei propuneri făcute de o femeie: ea a propus ca temă „pacea mondială". Cineva propune o temă ironică la adresa anilor 80: tunsori cu chică. Ideea îi face pe mulţi să-şi dea ochii peste cap. Eşti extrem de tentat să intervii, să demolezi toate ideile penibile şi să propui un concept extraordinar, o temă axată pe o singură culoare: roşu. Fără niciun cuvânt, fără vreun slogan stupid, doar roşu, deşi ai fi dispus să accepţi şi mov. însă nu spui nimic. Asculţi şi aştepţi să vină momentul potrivit. Ceilalţi participanţi vorbesc până la epuizare, aşa că, la un moment dat, se iveşte o pauză. Acum trebuie să ataci.

Tu: Roşu.

Toată lumea: Ce anume?

Tu: Roşu. Doar roşu.

Culoarea. Fără cuvinte.

Ai o şansă, o şansă reală, să obţii ce vrei. în lumea pisicilor, tot acest proces se numeşte „vânătoare". Pentru o pisică, să vânezi înseamnă să aştepţi; atacul este doar cireaşa de pe tort. Adevărata abilitate este să fii răbdător.

Găseşte mediul potrivit

Pentru oameni, *kairos* are şi alte dimensiuni, în afară de cea a momentului potrivit. Reprezintă arta ocaziei, care include locul sau mediul în care se întâmplă o acţiune, precum şi momentul. Din punctul de vedere al persuasiunii, dormitorul este un loc foarte diferit de bucătărie. Ora de culcare este diferiră de ora mesei. E-mailurile, mesajele, şoaptele la ureche, codul Morse şi scrisul pe cer sunt diferite. Fiecare loc şi mediu influenţează persuasiunea.

Când vrei să convingi pe cineva, alege ocazia potrivită. Pisicile ştiu cum să facă asta. Ideea nu este doar să aştepţi momentul potrivit pentru a ataca; atât pisica, cât şi şoarecele trebuie să se afle în locul potrivit.

Să presupunem că un bărbat vrea să invite o femeie în oraş. Acesta ar putea să se ofere să o ia de acasă la patru dimineaţa, însă probabil că nu va fi cel mai potrivit moment, doar dacă ideea lui (şi a ei) de distracţie este să meargă la pescuit înainte să răsară soarele.
în schimb, el se oferă să o ia de acasă la şapte seara. Un moment mai potrivit. De asemenea, o întâlnire romantică ar fi mai potrivită într-o seară de vineri, decât într-o seară de luni, deci ar trebui să ia în considerare şi acest aspect.

Aşadar, bărbatul a stabilit întâlnirea, cel puţin în ceea ce priveşte ora. în continuare, se gândeşte să o ducă la barul lui preferat,

unde se întâlneşte cu toţi prietenii lui de pahar.

Hîm, este *posibil* ca aceasta să fie o ocazie bună. însă nu foarte bună pentru o primă întâlnire.

Aşa că, în schimb, o duce într-un restaurant liniştit. Tot el plănuieşte şi o plimbare la lumina lunii, pe malul unui lac din apropiere. S-ar putea să îi placă şi ei. însă, chiar dacă acesta ar fi un lucru pe care ea l-ar face la o primă întâlnire, probabil că bărbatul ar trebui să-l propună destul de târziu, în cursul cinei, după ce ea îşi va fi dat seama că îl place, iar el va fi aflat că îi plac plimbările şi că nu o strâng pantofii. Bărbatul trebuie să propună plimbarea la momentul oportun. Aşa funcţionează *kairos.* Aşteptarea şi atacul, vorbind din punct de vedere retoric.

Mai contează şi mediul. Un mesaj trimis pe telefon are un efect cu totul diferit faţă de o postare pe Pinterest. La fel şi o serenadă la fereastră faţă

de o cerere în căsătorie la megafon.

Bărbaţii pot fi cu adevărat bătuţi în cap când vine vorba de acest tip de *kairos.* Avem un prieten care plănuia să o ceară de soţie pe iubita lui în timpul unei excursii de alpinism. Voia să pună inelul pe o stâncă mică, undeva aproape de capătul traseului. Imaginează-ţi: transpirată şi îngrozită, la 12 metri deasupra prietenului ei care ţine corzile, ea îşi pune mâna tremurândă pe o piatră şi dă peste ceva care cade în gol. El strânge coarda şi, în timp ce ea se leagănă cu ochii închişi, priveşte cum se rostogoleşte inelul şi strigă cu disperare: „Vrei să fii soţia mea?"

Din fericire, l-am convins să se răzgândească. El a cerut-o în timpul unei cine, iar ea a spus „da". Mai puţin dramatic, mult mai eficient. Ocazia perfectă.

Aliniază-ti simţurile cu mediul

Diverse medii amplifică diverse aspecte ale persuasiunii.

Caracterul tău se reflectă cel mai bine printr-o *imagine.* O felină care stă la fereastră, având o postură perfectă, are acelaşi efect.

Scrisul este mijlocul perfect pentru a formula un argument logic. Cuvintele pe care le vezi pe o pagină sau pe un ecran sunt o adevărată minune pentru a-ţi organiza gândirea. Foarte puţine pisici ştiu să scrie, exceptând urmele de lăbuţe de pe aragaz. Pe de altă parte, pisicile se folosesc rareori de argumentele logice. Deşi scrisul este nemaipomenit pentru logică, nu te ajută prea mult atunci când vrei să convingi pe cineva să te placă şi să aibă încredere în tine. De asemenea, nu este potrivit pentru transmiterea emoţiilor. De exemplu, folosit într-un e-mail sau într-un mesaj, umorul nu este înţeles cum ar trebui. Poate ţi s-a părut amuzant atunci când ai scris, însă

cititorii nu- ţi pot vedea expresia ironică de pe faţă. (Nici pisicile nu au expresii ironice, acesta fiind şi motivul pentru care oamenii nu le apreciază simţul umorului.)

Sunetul vocii tale îi poate face pe oameni să te respecte sau din contră. Publicul tinde să aibă încredere într-o voce mai gravă, care nu fluctuează prea mult între notele înalte şi cele joase. Asta nu înseamnă că o femeie trebuie să aibă o voce de bariton; în schimb, încearcă să vorbeşti mai degrabă monoton, făcând pauze pentru emfază. Pentru un exemplu mai clar, uită-te la filmele cu George Clooney. Pe de altă parte, o voce subţire îi poate face pe oameni să dorească să-şi ofere ajutorul. Ne face să ne gândim instinctiv la un „bebeluş". Pisicile deja ştiu asta. Când o pisică vrea mâncare, scoate sunete de copil, oferind un mieunat subţire şi adorabil. însă, o felină care îşi apără

teritoriul, foloseşte un ton grav, precum George Clooney.

Cele mai bune simţuri prin care se poate reda emoţia sunt simţul tactil, gustul şi mirosul. O pisică îţi va spune că gustul şi mirosul funcţionează de minune atunci când vrei să-ţi construieşti relaţii, şi probabil că are dreptate. Pentru a cere pe cineva în căsătorie, ar trebui să te afli lângă acea persoană. Nu trimite un mesaj scris şi nu angaja o trupă de dans pentru asta. Nu înregistra un filmuleţ. Sărută sau, dacă preferi, muşcă-ţi blând partenerul de ceafă. Purtaţi-vă unul altuia de grijă.

*** Cuvânt din greaca veche, semnificând momentul potrivit, critic sau oportun pentru a acţiona (pronunţat *keros).* în retorică, termenul *kairos* reprezintă un moment scurt în care apare o oportunitate de care trebuie să profiţi pentru

a obţine succesul,
(n.red.
)DIN ÎNŢELEPCIUNEA PISICILOR

Pisoiul care ascultă cu atenţie prinde şoarecele.

Pasărea care se trezeşte devreme este liberă să-şi prindă râma. O pisică răbdătoare şi liniştită mănâncă mai bine

.

3. Dezamorsează furia: argumentul toaletei

Detensionează atmosfera cu

ajutorul acelui lucru care
se cheamă viitor

„Furia unei pisici este frumoasă, cum arde ea cu o flacără pisicească pură, cu părul zburlit în sus şi scânteind albastru, scuipând şi fulgerând din ochi."
- William S. Burroughs

Şi pisicile se înfurie, la fel ca oamenii, şi cam din aceleaşi motive. (Totuşi, cum majoritatea pisicilor nu conduc maşina, se înfurie mai rar.) Pisicile şi oamenii se înfurie când:

Nu li se acordă respect.

Sunt dezamăgiţi. Sunt minţiţi.

Li se neagă dreptul la un lucru bun. (Pentru o pisică, acest aspect este sinonim cu a fi minţit.) Li se invadează teritoriul.

Pisicilor, şi oamenilor deopotrivă, nu le place să li se râdă în nas când sunt furioase. Iar cel mai rău lucru pe care îl poţi face, atunci când pisicile sau oamenii sunt furioşi, este să le spui să se calmeze. Dacă spui cuiva să se calmeze, se înţelege implicit că furia a apărut din vina lor. Orice

persoană nervoasă consideră că altcineva este de vină, nu ea. Şi, dacă este de părere că tu eşti de vină, şi tot tu eşti cel care îi spune să se calmeze... fereşte-te! Păstrează o distanţă respectuoasă faţă de ghearele sale.

Deci, ce *faci* cu o pisică sau cu un om furios? Să începem cu un om. Ajungem mai târziu şi la pisici.

O ceartă între oameni se întâmplă mai mereu din cauza următoarelor trei lucruri.

Vină

Iar l-ai lăsat ridicat?!" Partenerul tău a lăsat colacul WC-ului ridicat, iar pisica a băut din nou apă din toaletă.

Când învinovăţeşti pe cineva pentru că a lăsat colacul de la WC ridicat, în ce stare te afli? Admiri, cumva, frumuseţea capacului oval? Te amuză gândul de a te aşeza şi a cădea în toaletă? Sau te gândeşti cu tristeţe la cât

de multe lucruri se duc pe apa sâmbetei?

Probabil că nu. Mai degrabă, te transformi într-un detectiv şi decizi rapid cine este făptaşul, iar apoi *te înfurii* pe nemernic. Sunt şanse mari să nu fie prima dată când a comis această infracţiune. E un recidivist. Şi l-ai mai condamnat în trecut. De multe ori. începe să pară a fi genul de nelegiuit care nu poate fi adus pe calea cea dreaptă. Deci, singurul lucru pe care îl poţi face în acest moment este să ţipi la el. Să-ţi manifeşti frustrarea.

Să nu mai vorbim de pisică. Are la dispoziţie apă proaspătă doar pentru ea. Apă curată în locul special amenajat pe podea pentru ea. De ce insistă să bea din toaletă? Casa ta este plină de răufăcători.

Acum, gândeşte-te la partenerul tău. Cum reacţionează când ţipi la el? Se comportă defensiv. Sau se gândeşte că exagerezi. Serios vorbind, amândoi vă confruntaţi cu ratele pentru

maşină şi cu stresul de la muncă, iar între timp Pământul se încălzeşte şi vedem peste tot cum se dezlănţuie terorismul, vedem ştiri false şi orori globale. Şi pe tine te deranjează colacul WC-ului?

Această atitudine stupidă, pe lângă subiect, te face şi mai furioasă. Aşa că, ridici şi mai mult vocea. Fapt ce-l enervează şi pe el. Ceea ce te face şi mai furioasă. Şi aşa mai departe.

între timp, pisica pare singurul adult din cameră. De fapt, ea nu este în cameră. Fiind înţeleaptă, se ascunde sub pat. Ţipetele îi rănesc urechile sensibile.

Aşadar cum funcţionează pentru tine acest proces de învinuire? Vina este un subiect care duce la furie. Mai ales pentru oameni.

Valori

„Un partener bun nu ar lăsa colacul de la WC ridicat!" în loc să scoţi în evidenţă greşeala partenerului, tu vorbeşti despre caracterul lui. Un soţ bun nu ar ignora

igiena pisicii tale şi riscul ca aceasta să se înece în toaletă. Să nu mai vorbim de probabilitatea ca tu însăţi să cazi în toaletă.

Valorile au de-a face cu ceea ce este bun şi ceea ce este rău, corect şi greşit - cu cine are dreptate şi cine greşeşte. Să fii atent la colacul de la WC: înseamnă că eşti bun. Să nu fii atent: înseamnă că eşti rău. Un soţ care nu este atent este un soţ rău. Şi este, deci, o persoană rea. Pe scurt, capacul ridicat dovedeşte cât de nemernic e partenerul tău. Valorile sunt funcţia nucleară a disputelor, căci aruncă în aer orice şansă de a ajunge la o soluţie. Acum nu mai este vorba doar despre a lăsa colacul de la toaletă jos. Este vorba despre o întreagă relaţie care se scindează.

(Dar pisica? Nu o vom implica. Şi-aşa, ea se retrage de bunăvoie din această conversaţie.)

Deci, în ce stare te afli atunci când acuzi pe cineva că este putred până în

măduva oaselor? Şi în ce fel de stare crezi că o aduci pe *acea persoană* când îi spui una ca asta?

Problema pe care o creează subiectul valorilor este că nu oferă nicio cale de ieşire, cu excepţia despărţirii. Ceea ce pare o modalitate cam dramatică de a rezolva problema unui colac de toaletă ridicat. Surprinzător este că majoritatea cuplurilor ajung la asta. Partenerii se folosesc de fiecare neînţelegere pentru a-şi dovedi reciproc superioritatea unul în faţa celuilalt şi pentru a demonstra că singura greşeală pe care au făcut-o a fost că s-au căsătorit.

Dezbaterile nu distrug o căsnicie. Cuplurile fericite discută în contradictoriu tot timpul. Subiectele discuţiei însă, subiectele greşite, sunt cele care distrug o căsnicie. Valorile - bune şi rele - reprezintă cel mai periculos subiect atunci când doi parteneri vor să rămână împreună.

Nu că nu ar trebui să ai valori. Un simţ al binelui şi al răului este un lucru bun. Doar că un colac de toaletă reprezintă un subiect greşit pentru o ceartă. O ceartă din cauza valorilor duce la furie.

Dacă vrei să ameliorezi situaţia, nu trebuie să îţi condamni partenerul. De asta se ocupă vina. Nici nu vrei să-i demonstrezi că este o persoană îngrozitoare din cauza colacului de la WC. De asta se ocupă valorile. Deci vă este sortit să vă despărţiţi? Va duce lipsa de atenţie a partenerului la o viaţă de singurătate alături de pisica ta?

Nu. Fiindcă există un al treilea subiect. Acesta poate salva o ceartă, şi chiar şi o căsnicie.

Alegere

„Cum să facem ca acest lucru să nu se mai repete?" într-o dispută reuşită, tu oferi o alegere sau o decizie. Găseşti o soluţie pentru o problemă. Soţul tău ar putea să nu fie de

acord cu această soluţie, însă el poate propune o alternativă. Aşa trebuie să începeţi o discuţie în contradictoriu. Nu prin a vă acuza reciproc. Nu folosiţi colacul WC-ului pentru a vă incrimina. în schimb, analizaţi problema şi discutaţi despre cum o puteţi rezolva. Faceţi o alegere. Deodată, subiectul nu mai este reprezentat de ceea ce a făcut omul din faţa ta, sau de ce fel de soţ este, subiectul este rezolvarea problemei împreună.

Uşor de spus, nu-i aşa? Cum poţi să te gândeşti la cel mai bun subiect de discuţie atunci când eşti furios pe cineva sau când se ţipă la tine?

Iată un truc. în loc să te gândeşti la subiect - vină, valori sau alegere - adu-ţi aminte de lecţiile de gramatică. Gândeşte-te în ce *timp* ar trebui să te afli acum: trecut, prezent sau viitor.

Vina are de-a face cu o faptă care a avut loc în

trecut. Valorile se referă doar la *prezent:* cine este bun şi cine este rău. Alegerile se ocupă de *viitor, o* soluţie care asigură un viitor mai bun şi pisici uscate.

Aşadar, iată cea mai bună metodă de a elimina furia într-o dispută: axează-te pe viitor. Dacă tu eşti victima, evită să te concentrezi asupra faptei. Orice ai face, evită să atribui acea greşeală vreunui defect de caracter al făptaşului. în schimb, discută despre ce alegere trebuie să faceţi pentru ca acel lucru să nu se mai repete. Tu alegi momentul. Tu alegi mediul. Acum tu alegi şi viitorul.

Tu: Văd că ai lăsat din nou colacul ridicat. Am intrat pe internet şi am găsit un dispozitiv care îl închide automat. Am putea să cheltuim nişte bani pe aşa ceva sau ai putea deprinde obiceiul de a lăsa în jos capacul.

Această abordare nu garantează un comportament perfect. S-ar putea ca omul să promită că va închide capacul, iar apoi să uite din nou. Unii soţi sunt de o inteligenţă nemaivăzută, mai ales cei de sex masculin; ei suferă de un blocaj mental grav atunci când vine vorba de capacul de la WC. (S-ar putea să aibă legătură cu rinichii. Şi poate cu cromozomul Y.) Cel puţin, vecinii nu o să vă mai audă ţipând unul la altul. Relaţia rămâne intactă. Iar baia poate deveni ceva mai sigură pentru pisicile însetate.

Şi pisicile pot fi futuriste

Nicio pisică care se respectă nu ar lăsa vreodată colacul ridicat, (însă, dacă cineva l-a lăsat deja ridicat, ea îi mulţumeşte.) Să presupunem, totuşi, că pisica este furioasă pe tine pentru ceva ce ai făcut - sau pentru ceva ce nu ai făcut. Să zicem că Natalie a fost

de acord să aibă grijă de pisicuţa vecinului timp de câteva ore, în casa ei (şi a lui Charlie). Charlie se supără, şi pe bună dreptate. Aceasta este o violare gravă a spaţiului lui personal.

însă Charlie este o pisică rezonabilă. (Unele pisici nu sunt. Femelele, în special, pot fi la fel de teritoriale ca persoanele de sex masculin.) El este suficient de înţelept încât să ştie că ar putea obţine ceva din situaţia asta, cum ar fi o gustare.

Natalie: Nu-ţi face griji, Charlie. Această pisicuţă adorabilă se află aici doar pentru puţin timp. Vom rămâne singuri în câteva ore.

Charlie: (*Pare trist.)*

Natalie: Of, haide, Charlie. Uite, ia o gustare.

O negociere excelentă, Charlie! Pe cuvânt, doar unele pisici - şi foarte puţini oameni - sunt la fel de sofisticate ca acest motan. Dacă vrei să ieşi dintr-o situaţie dificilă, trebuie să te

gândeşti la viitor. Altfel nu vei rămâne cu nimic, decât cu furia. Când ai de-a face cu o persoană supărată, încearcă să schimbi timpul, de la prezent la viitor. Dacă dai greş, elimină cauza furiei (pisică amărâtă, capacul de toaletă ridicat) şi retrage-te.

Când trăiesc în prezent, oamenii devin tribali. La fel şi unele pisici.

Persoanele de tipul guru şi *New* /\ge— ne spun să fim cu adevărat prezenţi şi să trăim clipa. Această filosofie are multe merite. A reuşit să facă multe pisici fericite. însă prezentul este un timp tribal, mai ales când avem de-a face cu o neînţelegere. Prezentul ţine de valori şi de cine este bun sau rău, cine face - sau nu - parte din clan. Pisicile se raportează la oameni buni sau pisici bune, la fel cum se raportează la lucruri bune sau lucruri rele. Oamenii buni oferă lucruri bune şi au un miros familiar. Pisicile

bune miros a familie. O persoană bună care face un lucru rău, cum ar fi să calce o pisică pe coadă, nu se va mai încadra, temporar, în statutul de persoană bună. însă, atât timp cât se comportă frumos şi oferă în continuare lucruri bune, acea persoană va intra înapoi rapid în graţiile pisicii.

Uite care este chestia: pisicile, în ciuda reputaţiei lor, nu sunt ranchiunoase. Ele pur şi simplu decid între corect şi greşit. Chiar dacă te comporţi greşit în permanenţă (adică, eşti o persoană rea), pisica tot nu îţi va purta pică. Doar te va urî.

**** Curent spiritual occidental apărut în a doua jumătate a secolului al XX-lea. Adepţii acestui curent promovează un mod de viaţă şi de gândire care subliniază importanţa conştientizării spiritului persoanelor, (n.red.

)DIN ÎNŢELEPCIUNEA PISICILOR

Demnitatea nu te va scărpina pe burtă.

Şi ce dacă te-ai făcut de râs? Urmează exemplul pisicilor şi lasă trecutul în urmă

4. Integrează-te în clan: Manevra cutiei

Dă dovadă de o etichetă desăvârsită

„Oamenii ignoranţi cred că zgomotul pe care îl fac pisicile atunci când se ceartă este foarte enervant, însă greşesc; enervantă este gramatica oribilă pe care o folosesc."
- Mark Twain

Oamenii se gândesc adesea la persuasiune ca la un fel de bătălie, chiar dacă se referă la o bătălie prietenoasă, lată şi un lucru cert cu privire la cuvântul „dezbatere": provine din acelaşi cuvânt latin din care a rezultat şi cuvântul „bătălie"—. însă fiecare proprietar de pisici a fost convins de felina lui - dar nicio pisică nu a convins vreodată cu ajutorul unei dezbateri. în schimb, pisicile folosesc instrumente diferite. Unul dintre acestea este eticheta. Ne gândim la etichetă ca la o gramatică „corectă". Sau ca la bunele maniere - de exemplu, ţii

degetul mic ridicat atunci când foloseşti deschizătorul de conserve. Problema este că definiţia bunelor maniere diferă de la un grup la altul. Dă o petrecere la piscină pentru căţei şi vei fi declarat Sfântul Bernard. Dă o petrecere la piscină pentru pisici şi - ei bine, aşa ceva ar fi pur şi simplu nepoliticos. Majoritatea pisicilor consideră că este un gest politicos să le ţii pe umeri. Majoritatea câinilor nu sunt de aceeaşi părere. Acelaşi lucru este valabil şi pentru oameni. Să-i dai o palmă peste fund coechipierului tău după ce a înscris un gol este perfect acceptabil, însă, dacă-ţi plesneşti partenerul de afaceri, nu mai este chiar aşa.

Vorbim, totuşi, doar despre maniere aici? Nu. Eticheta înseamnă mai mult decât regulile care te fac să pari politicos. Este indicele care îţi arată dacă publicul te consideră (sau nu) agreabil. De fapt, *decorum* (eticheta) vine din cuvântul

latin pentru *fitness*^^ şi are înţelesul de „a te integra". Fiecare animal şi fiecare om se simte mai bine atunci când se integrează perfect în mediul său. Eticheta înseamnă să te integrezi într-un mediu social.

Este adevărat că eticheta ţine de politeţe. însă politeţea necesită atenţie. Ceea ce înseamnă să ţii cont de atitudinea şi sentimentele altor oameni. Unele culturi consideră că dai dovadă de bune maniere dacă mănânci cu mâna. Crezi ar trebui să insişti să mănânci cu furculiţă şi cuţit, dacă eşti invitat la cină de către astfel de oameni? Sau, mai rău, să insişti ca toată lumea să mănânce cu furculiţă şi cuţit? Nu şi dacă vrei să dai dovadă că respecţi eticheta.

Gramatica nu este pentru toată lumea

Eticheta înseamnă să te integrezi într-un grup de oameni cu ajutorul limbajului pe care îl folosesc ei, nu doar folosindu-te de bunele maniere. Este

important să învăţăm gramatica la şcoală, dar nu pentru că „gramatica corectă" ar avea mai multă logică decât cea „incorectă" sau pentru că ar fi cumva superioară din punct de vedere moral, ci pentru că asimilarea aşa-zisei gramatici corecte îţi permite să comunici cu elita. Gramatica permite unui copil care a trăit în sărăcie să vorbească cu regi şi directori de companii. Pe de altă parte, cum ar trebui o bunicuţă, care detestă muzica rap, să vorbească cu tinerii iubitori ai acestui gen de muzică?
Bunica: Cum ar decurge o conversaţie între mine şi tinerii pentru care gramatica corectă pare a fi o limbă aproape străină?

Această întrebare i-ar putea lăsa perplecşi pe unii dintre acei tineri. Le-ar fi greu să o înţeleagă. în cel mai bun caz, această propoziţie formulată într-o gramatică perfectă nu ar ajuta-o pe bunică să se integreze într-o companie

producătoare de muzică rap.

Gramatica pretenţioasă şi formală îi poate deranja chiar şi pe cei mai educaţi oameni. Winston Churchill a denumit discursul constrâns de reguli - acel tip de discurs în care se folosesc doar cuvinte pompoase - „o pedanterie falsă pe care n-am de gând s-o suport".

Deci, cum ar putea conversa o bunică cu aceşti copii care vorbesc de parcă ar fredona versurile uneia dintre melodiile lor preferate? Dacă ar vrea să se plângă de bărbaţii din familie care lasă mereu capacul WC-ului ridicat, ar putea ea să spună: „Băieţii se cred tari că lasă capacu-n sus to'timpul"?

Ar putea, dar numai dacă aşa vorbeşte ea de obicei. (Unele bunici sigur vorbesc aşa.)

însă nu trebuie să ne crezi pe cuvânt. întreabă o pisică.

La propriu. Să o convingem pe Natalie, care

precis nu este bunică, să-şi întrebe pisica.
Natalie: Charlie, cum ar trebui să vorbesc cu tinerii aceia cărora le place să pretindă că sunt artişti hip-hop?

Aşteaptă răspunsul. Sunt şanse ca Charlie, fiind un înţelept, să nu spună nimic. El o va privi politicos pe Natalie (Charlie este o pisică foarte manierată), după care o va lua din loc. Sau, dacă spune ceva, propoziţia nu va fi foarte gramaticală. însă, va fi una perfect corectă pentru o pisică.

Acelaşi lucru se aplică şi în cazul gramaticii. Dacă vorbeşti cu cineva care ţine mult la gramatica „corectă" - cea care se predă la şcoală - atunci, trebuie să foloseşti acel limbaj pentru a te integra mai uşor.

Eticheta desăvârşită este înşelătoare. Nu vrei să pară că încerci prea mult. De exemplu, un om nu ar trebui niciodată să miaune la o pisică. Un animal dintr-o altă specie se aşteaptă să-i vorbeşti ca un om. Cel mai

bine este să te porţi cu pisica aşa cum s-ar comporta un om bun. în loc să miauni, stai pe loc, nemişcat, şi lasă pisica să vină la tine. Pisicile ştiu că, dacă-ţi vor mirosi pantofii, vor afla foarte multe despre tine. în mod asemănător, o bunicuţă care încearcă să comunice cu adolescenţii ar trebui să o facă aşa cum se aşteptă ei să le vorbească o bunică adevărată: nu cu snobism, ci cu respect. Iar un adolescent ar trebui să facă acelaşi lucru cu o bunică bine educată. Cum s-ar aştepta ea să vorbească un adolescent civilizat?

Nu fi încăpăţânat

Tactul este un alt tip de etichetă. Dacă le răneşti oamenilor sentimentele, îi îndepărtezi de tine, chiar şi atunci când le spui doar purul adevăr.

Tactul nu înseamnă să fii tu însuţi. Acest tip de etichetă te poate manipula într-o anumită măsură. S-ar putea ca tu să preferi o atitudine de felul: „Ăsta

sunt eu. Or mă accepţi aşa, or deloc".

(Adevărul e că unele pisici au şi ele această atitudine. Nu toate pisicile sunt perfecte.)

însă, dacă încerci să te adaptezi mediului social din care faci parte, nu înseamnă neapărat că îţi vei trăda adevăratul sine. Pur şi simplu, asigură-te că eul tău adevărat nu este un încăpăţânat înverşunat.

Acelaşi lucru scrie şi în *Cartea Ieşirii*

Dumnezeu îi spune lui Moise că a aruncat o privire asupra poporului acestuia şi că nu este impresionat, „lată!", spune Dumnezeu. „Aceştia sunt nişte oameni încăpăţânaţi." înseamnă că nu se pot schimba, că nu se pot adapta. Nu fi mai catolic decât Papa atunci când vine vorba să-i fii loial sinelui tău adevărat, pentru că ai să ajungi în punctul în care nu vei mai reuşi să te integrezi în mediul tău social. Vei fi doar un mare încăpăţânat.

Un remediu foarte bun pentru încăpăţânare este să

fii atent la grupul în care te afli, să te convingi că acest grup chiar este pe placul tău.

(Un alt remediu excelent: să te scarpini pe gât, începând din spatele urechilor[111]^. O, ce bine este!)

Dar stai puţin! Ce legătură au aceste lucruri cu persuasiunea şi pisicile?

Aminteşte-ţi că persuasiunea începe cu o fire agreabilă. Pentru a ajunge la un consens, cel puţin unul dintre voi trebuie să lase de la el. Dacă partenerul sau pisica ta consideră că eşti potrivit, că te integrezi, atunci şansele de a obţine ceea ce vrei vor fi mult mai mari. însă, dacă publicul tău consideră că eşti mult prea încăpăţânat, atunci e mai probabil să se zburlească la tine sau să fugă şi să se ascundă.

Pentru a se integra, o pisică nu trebuie să se prefacă că este om. Pur şi simplu, trebuie să arate cât de mult se bucură de prezenţa oamenilor în viaţa

ei. Acelaşi lucru este valabil şi pentru tine. în loc să încerce să vorbească precum un adolescent, un adult trebuie să pară că se bucură de adolescenţii din viaţa lui.

Aşa cum vei învăţa de la pisici, acest tip de etichetă seamănă foarte mult cu torsul.

Arta de a toarce

Torsul este o afirmaţie retorică cu două înţelesuri. înseamnă deopotrivă „sunt fericită că sunt cu tine" şi „oricare ar fi lucrul pe care- l faci acum, te rog să continui să-l faci".

Torsul acţionează ca un fel de drog asupra noastră, a oamenilor, inducându-ne o stare de docilitate, care ne face uşor de manevrat. Pisicile folosesc torsul pentru a ne controla. Şi, funcţionează.

Vestea bună este că şi noi ne putem descurca aproape la fel de bine ca o pisică, creând efecte asemănătoare torsului.

în primul rând, ar trebui să te comporţi ca şi cum ţi-

ar face o deosebită plăcere să te afli în prezenţa publicului tău. Acest lucru este valabil, indiferent dacă mângâi o pisică sau dacă vorbeşti cu un grup de oameni. Orice pisică ştie că acel tors care spune „sunt fericită că sunt cu tine" este esenţial pentru a obţine mângâieri suplimentare. în retorică, acestui lucru i se spune **a intra în graţiile cuiva.** înseamnă să câştigi bunăvoinţa unei persoane. Nouă ne place să numim asta „a avea o fire agreabilă". Dacă te faci plăcut, este mult mai probabil ca cealaltă persoană să fie de acord cu tine. Seamănă cu torsul, exceptând vibraţia din piept.

Ori de câte ori vrei ceva de la cineva, spune în sinea ta aceste cuvinte: „Sunt fericit să fiu cu tine". Gândeşte-te la acest lucru, chiar dacă nu este tocmai adevărat, chiar dacă anumite persoane îţi sunt antipatice. Interesant este că, atunci când te prefaci că

îţi plac oamenii, aceştia pot deveni mult mai suportabili.

Un motiv pentru care pisica ta toarce: te suportă mai uşor.

Există şi oameni care pot să toarcă. De exemplu, oamenii care meditează rostesc adesea cuvântul „mmm" cu o voce profundă, până când încep să simtă vibraţii pe dinăuntru. Adesea, când savurează Prăjitura de Ciocolată atât de Decadentă că Meriţi un loc în Iad în cine ştie ce restaurant, oamenii torc în timp ce şi-o îndeasă în gură cu furculiţa. în cele din urmă, ce este acest „mmmm", dacă nu un tors ceva mai dezordonat? Şi cum rămâne cu gemetele pe care le scoatem când cineva ne masează pe spate sau, ştii tu, în timpul altor activităţi?

Corect. Toarcem.

Când discuţi cu o pisică sau cu un om, încearcă să torci *retoric.* Creează-ţi o stare plăcută, care să-ţi permită să intri în graţiile interlocutorului. (Sari peste vibraţii; pot să sune chiar înfricoşător în timp ce

vorbeşti. Lasă torsul conversaţional pe seama felinelor experte.) Schimbându-ţi dispoziţia, poţi să îmbunătăţeşti şi starea de spirit a celorlalţi. Demonstrează că te bucuri de relaţia cu ei înainte să încerci să-i convingi pe oameni de ceva.

Mai întâi trebuie să torci, abia apoi să controlezi situaţia.

Oamenii de ştiinţă confirmă ceea ce pisicile au ştiut tot timpul: pentru a avea şansa să convingi pe cineva, fă-o pe respectiva persoană să se simtă fericită şi relaxată; şi dă-i sentimentul că deţine controlul asupra situaţiei.

O adolescentă are nevoie urgentă de maşina mamei ei. înainte să intre în cameră şi să întrebe „pot să-ţi împrumut maşina?", ar trebui să înceapă torsul mental. Ar trebui să-şi amintească toate lucrurile drăguţe cu care a surprins-o mama ei. Toate sacrificiile făcute de aceasta. Şi ce persoană minunată este,

chiar dacă uneori nu-şi dă seama că fiica ei nu mai este un copil. Ar trebui să se gândească la ea cu acea plăcere specifică torsului. Funcţionează mult mai bine decât linguşeala sau complimentele legate de aspectul fizic. (Mamele nu se lasă înşelate de o atitudine linguşitoare.)

Dispoziţia are tendinţa de a fi contagioasă. Un pisoi care toarce va face şi o altă pisică să toarcă. Acelaşi lucru se întâmplă şi cu mamele. Este posibil ca fiica să nu obţină maşina. (Rămâi pe recepţie pentru alte instrumente ajutătoare.) Cu toate acestea, cele două vor avea parte de un moment plăcut, care, pe termen lung, o va ajuta pe fată să obţină ceea ce vrea. Acesta este un truc pe care majoritatea pisicilor îl cunosc mai bine decât oamenii: o relaţie închegată îţi aduce mai multe gustări. Ranchiuna nu îţi va pune la dispoziţie nici măcar o poală în care să te aşezi.

Un alt truc al torsului: prefă-te că eşti satisfăcut, chiar şi atunci când *nu* ai obţinut exact ce ţi-ai dorit. O pisică toarce chiar şi atunci când „stăpânul" ei idiot o scarpină unde n-ar trebui. Pisica vrea să fie scărpinată sub bărbie, iar fraierul continuă să o scarpine pe spate. Ce face pisica? Toarce, şi mai toarce puţin, iar apoi îşi ridică uşor capul, cu subînţeles.

Avem multe de învăţat de la pisici.

Fă-te comod

Una dintre concepţiile eronate referitoare la pisici este că le-ar lipsi eticheta. De exemplu, o felină care insistă să sară pe masă atunci când mâncăm, nu pare deloc politicoasă. însă, poate că ea vede altfel lucrurile. La urma urmei, *tu* mănânci la masă. Şi este cam nepoliticos din partea ta să nu-i oferi şi ei un scaun suficient de înalt. Dar ei nu-i stă în fire să fie ranchiunoasă. Va fi mai mult decât fericită să stea pe

masă şi să guste din curcanul tău.

Cu alte cuvinte, poate fi dificil pentru reprezentanţii unei specii să înţeleagă regulile comportamentale ale altui animal. Şi, trebuie să recunoşti, regulile oamenilor sunt destul de ciudate.

Dacă vrei să înţelegi măiestria pisicilor în această artă a integrării, uită-te doar la ce se întâmplă atunci când deschizi un colet mic primit de la Amazon şi laşi cutia pe podea. Cum reuşesc pisicile să se înghesuie într-un spaţiu atât de mic? Şi cum reuşesc să se urce pe rafturi atât de înalte şi să se ascundă în spatele unui desiş de cărţi cartonate?

Ele se târăsc, se înghesuie şi se strecoară ca prin farmec. Cum fac asta? Se *adaptează.* îşi modelează corpul în aşa fel încât să poată pătrunde în toate aceste spaţii.

Noi, oamenii, nu dăm prea mare importanţă acestui lucru. Nouă ne place

să modelăm mediul din jurul nostru, şi nu invers. Astfel, suntem nişte arhitecţi foarte buni, însă nu ne vom descurca niciodată într-o excursie cu cortul. Totuşi, dacă vom încerca să gândim mai mult ca o pisică şi mai puţin ca un om, am putea ajunge să fim mai buni în privinţa etichetei când avem de-a face cu semenii noştri.

Imaginează-ţi că te afli într-un cadru social, într-un spaţiu mic şi intim. Vrei să te integrezi în acest spaţiu. Ar fi o greşeală să-i tratăm pe oamenii din jur aşa cum tratăm mediul, modelându-l pentru a ni se potrivi cât mai bine, în loc să ne adaptăm noi la el.

Cât de des faci greşeala de a-ţi petrece timpul doar cu acei prieteni care sunt de acord mereu cu tine? Trăim în comunităţi în care oamenii arată şi gândesc la fel ca noi. Avem chiar tendinţa să angajăm oameni care ne seamănă. în cele mai multe cazuri, această

abordare ne face să ne simţim mai relaxaţi.

însă, uneori, ajungem şi în situaţii în care nu ne simţim relaxaţi, cum ar fi o petrecere la birou, sau o ieşire în oraş, sau un interviu pentru o slujbă. Nu avem de ales, aşa că trebuie să încercăm să ne integrăm. Singurul lucru pe care îl putem face este să ne adaptăm.

Eşti invitat la o petrecere şi se apropie de tine un tip care a băut ceva mai multe pahare de vin; vine şi încearcă să pornească o ceartă pe o temă politică. Cum nu reuşeşte să te enerveze, începe să ţipe, afirmând că eşti de partea „teroriştilor". Ai putea fi tentat să te cerţi cu el sau ai putea să faci o remarcă răutăcioasă despre cantitatea de vin pe care a băut-o. însă, nu uita: te afli într-un mediu social, unul care strânge laolaltă mulţi alţi oaspeţi, pe lângă acest individ băut. Gândeşte-te la etichetă. în orice conflict la care asistă mai mulţi

oameni, strategia cea mai manierată şi mai potrivită este să câştigi simpatia publicului respectiv, iar nu pe cea a celui care te atacă. Fii ca o pisică: dă dovadă de demnitate. Fii tu personajul mai bun. Ceilalţi participanţi la petrecere vor considera că faci parte din grupul lor şi te vor iubi pentru asta. Felicitări! Te-ai integrat în mediul înconjurător.

Pisica înţeleaptă examinează mai întâi cutia, apoi îşi flexează corpul pentru a se potrivi cutiei. Aceasta nu este lipsă de sinceritate. Este adaptabilitate. Eticheta înseamnă exact acelaşi lucru: adaptabilitate. Viaţa la care te adaptezi este o viaţă agreabilă.

***** în limba engleză, este vorba despre cuvântul *debate,* respectiv *battle.* (n.ed.) ****** |ₙ Hmba engleză, *to* ///înseamnă a se potrivi, a se integra, (n.tr.) ******* Parte a Vechiului Testament. Tradiţia iudaică şi cea creştină îi atribuie lui Moise scrierea acestei cărţi, (n.red.)

******** joc de cuvinte; în original, este folosit *stiff-*

neck pentru *încăpăţânat,* ceea ce în traducere literală ar însemna *gât înţepenit,* (n.ed.
)DIN ÎNŢELEPCIUNEA PISICILOR

Foloseste-ti litiera.

Adevărata etichetă presupune să fii discret. Nu-ţi afişa mizeria. Şi, categoric, nu afişa mizeria făcută de prietenii şi tovarăşii tăi de litieră

5. Câştigă loialitatea: Scărpinatul virtuos

Mânuieşte cu pricepere înzestrările de caracter

„Când o pisică flatează... nu înseamnă că minte: poţi să ai încredere că dă dovadă de o
reală bunătate."
- Walter Savage Landor

Probabil că acum te întrebi: „Când vom ajunge la partea despre persuasiune? Dar la partea despre logica infailibilă? Dar la fraza mortală? La replica aceea inteligentă cu care îţi poţi bloca adversarul?"

Vom ajunge şi la logică şi inteligenţă ceva mai încolo. însă acum, răspunde la această întrebare: ai avut vreodată o discuţie logică cu o pisică? Ai făcut vreodată o pisică să râdă cu ajutorul minţii tale ascuţite? Ne gândeam noi că nu. Aceste abilităţi pot fi utile, mai ales dacă te cerţi, din când în când, cu diverse persoane. îţi vom arăta inclusiv cum să te foloseşti

de logică în interacţiunea cu o pisică. însă cele mai importante instrumente ale persuasiunii se află în strânsă legătură cu părerea pe care o are adversarul despre tine: în speţă, dacă meriţi să se dea bine pe lângă tine sau nu. Tu vrei să creadă că eşti agreabil. Că te integrezi în turmă. Vrei să se simtă mai puţin nervos când se gândeşte la viitor. Şi, mai presus de toate, vrei să te placă şi să aibă încredere în tine. Despre asta vom vorbi în acest capitol.

Atât pisicile, cât şi oamenii preferă să-i asculte pe acei oameni despre care consideră că au un caracter bun. Suntem siguri că eşti o persoană absolut drăguţă. (Iubeşti pisicile, nu-i aşa? Asta te face din start o persoană drăguţă.) însă, să fii bun nu este suficient. Trebuie să îi faci pe străini şi pe pisicile furioase să creadă că eşti făcut dintr-un aluat bun. Iar pentru asta e nevoie de persuasiune.

Vestea bună este că, dacă publicul te place şi are încredere în tine, nu numai că te va asculta, dar, de cele mai multe ori, va face exact ce vrei. Chiar şi în acele cazuri în care publicul se reduce la o pisică.

Aşadar, hai să vedem cum îţi poţi şlefui caracterul. Sau, dacă vrei, imaginea. Grecii antici l-au numit *etos.* în concepţia oamenilor şi a pisicilor, acest termen înseamnă „caracter". Un etos bun ajută la formarea unui lider bun. O persoană atât de plăcută şi demnă de încredere, încât toate speciile vor dori să o urmeze.

Dacă vrei să ai un etos de nota zece, va trebui să perfecţionezi cele trei caracteristici principale ale leadershipului: grijă, dibăcie, cauză.

întotdeauna e bine să ai o poală la dispoziţie

Să ai grijă înseamnă să-ţi faci publicul să creadă că pui interesele lui înaintea

intereselor tale. Vrei tot ce este mai bun pentru oameni, chiar dacă asta înseamnă să renunţi la scaunul tău preferat sau să sacrifici un pulover, transformându-l într-un pled perfect sub care să se ghemuiască.

în general, e mai greu să pui asta în practică cu oamenii. Pisicile îţi vor spune aproape întotdeauna ce este în interesul lor. Nu şi oamenii. Soţiei poţi să îi pregăteşti masa în fiecare zi, la aceeaşi oră, fără să ai garanţia că îi vei câştiga loialitatea. Poate că ceea ce îşi doreşte ea de fapt este o vacanţă. Sau să fie lăudată pentru că tocmai a fost promovată. Sau să observi că s-a coafat.

De aceea, din punctul de vedere al etosului, să ai grijă de cineva înseamnă, în primul rând, să descoperi ce îi interesează pe oameni. Ce îşi doresc ei? Doctorii fac uneori greşeala să creadă că este suficient să scrie o reţetă. Majoritatea pacienţilor îşi doresc să

primească atenţie. (La fel ca majoritatea pisicilor.) Când un doctor nepăsător face o greşeală, şansele să fie dat în judecată sunt mult mai mari. însă pacienţii vor fi mai indulgenţi cu un doctor care arată că îi pasă. Dar ce face un doctor căruia îi pasă? îşi petrece mai mult timp decât ar trebui cu un pacient sau înţelege că este destul de greu să respecţi o dietă.

Aceeaşi idee ni se aplică şi nouă, celor care nu suntem doctori. în cazul în care colegii de la serviciu consideră că suntem dispuşi să ne sacrificăm din timpul şi problemele noastre pentru ei, atunci ne vor lua partea când vom avea nevoie. Lucrul este valabil şi pentru şefii noştri, să nu mai vorbim de politicieni sau alţi lideri. Gândeşte-te la Gandhi şi Martin Luther King. Gândeşte-te la Maica Tereza. Primii doi au declanşat revoluţii. Cea de-a treia a devenit sfântă. Oamenii doreau să-i urmeze pe aceşti lideri, pentru că

demonstraseră că le păsa de ei. Toţi trei au înţeles ce era în interesul publicului lor. Aşa au devenit atât de iubiţi.

Cum poţi convinge oamenii că îţi pasă de ei? Evident, prin a-ţi păsa de ei cu adevărat. Descoperă de ce anume are nevoie publicul tău şi dă-ţi toată silinţa, zi de zi, să îi satisfaci aceste nevoi.

însă aceasta nu înseamnă persuasiune; persuasiunea dă roade mai rapid. Pentru a convinge pe cineva că eşti o persoană grijulie, trebuie să faci două lucruri. în primul rând, trebuie să arăţi că înţelegi, în al doilea rând, trebuie să fii dispus să faci mici sacrificii.

El: Sunt foarte stresat în legătură cu examenul la matematică. Ea, grijulie: Ce-ar fi să nu mă mai duc la petrecere şi să te ajut să înveţi?

Ascultă aici! Să dai dovadă de empatie face mai mult pentru etosul tău decât

să rezolvi pur şi simplu problema. Şi categoric nu te mulţumi doar să dai sfaturi.
Ea: Mă omoară spatele nu alta, de când am pus lucrurile în rafturi.
El: Trebuie să mergi mai des la sală. Să îţi antrenezi mai bine muşchii. Şi, dacă tot te duci, poate mai slăbeşti şi câteva kilograme.

Această atitudine nu îţi va ajuta deloc etosul. în schimb, arată că îţi pare rău pentru ea empatie şi propune să-i faci un masaj.

Cu o pisică nu este nevoie de o psihologie atât de complexă. Pentru a-ţi convinge felina că eşti grijuliu, trebuie doar să stai acasă. Să nu pleci niciodată într-o călătorie de afaceri sau într-o vacanţă. Să renunţi la orice faci atunci când are nevoie de o poală în care să se cuibărească. Să nu mai pierzi timpul la telefon cu şeful tău şi să deschizi o conservă de ton.

Ai observat ce facem noi aici? Tocmai am arătat că înţelegem ce îşi doreşte o pisică. Şi i-am transmis

acesteia că suntem dispuşi să facem orice este necesar pentru a-i îndeplini doleanţele.

Asta nu înseamnă că trebuie să răspundem oricărei solicitări. O pisică este suficient de inteligentă încât să-şi dea seama că unele lucruri pe care ea vrea să le facă sunt neplăcute pentru tine. Să presupunem că este un cap sec care înghite panglici. Nu o să-ţi poarte pică dacă, din când în când, îi vei scoate cu forţa o panglică de pe gât. Şi probabil că va înţelege de ce ţii panglicile încuiate într- un sertar.

Poate ţi se pare dificil să convingi o pisică că îţi pasă doar de ea. însă, un adevărat iubitor de pisici ştie că îi va fi mult mai uşor să convingă o pisică de dragostea lui decât o altă fiinţă umană. O pisică presupune pur şi simplu că nu mai există altcineva în viaţa ta. în schimb, un om îşi va pune mereu această întrebare.

Cel mai bun loc de scărpinat

Dibăcia înseamnă să faci un public să creadă că eşti foarte bun la lucrurile importante. Ştii de fiecare dată ce trebuie să faci. Este acea trăsătură pe care anticii o numeau „înţelepciune practică". Asta fiindcă dibăcia nu se poate învăţa din cărţi. Este nevoie de experienţă practică pentru ca un profesor să ştie când se plictisesc elevii şi ce trebuie să facă pentru a le capta din nou atenţia. Un student la medicină poate să obţină nota maximă la cursul de anatomie, dar să nu fie pregătit să facă o apendicectomie. Dibăcia - înţelepciunea practică - necesită studiu plus experienţă.

Le poţi lăsa oamenilor impresia că eşti dibace, fără să le ţii vreun curs şi fără să-i operezi de apendicită. Una dintre modalităţi este să foloseşti jargonul: jargonul potrivit. Dacă nu cunoşti cuvintele speciale

pe care le foloseşte un anumit grup, mai bine nu vorbi prea mult. Fii atent la acele cuvinte şi la înţelesul pe care îl au în sânul acelui grup. Dacă nu foloseşti cuvintele potrivite, acea parte a etosului care ţine de dibăcie poate avea de suferit. Oamenii mai în vârstă îi amuză pe tineri atunci când le spun că se vor uita la ştiri pe Twitter. (Mai bine ar învăţa ce este Snapchat.) Dacă vrei să impresionezi pe cineva cu cunoştinţele tale despre maşini, trebuie să ştii diferenţa dintre o cheie în cruce şi o cheie tubulară. Şi să ştii cu care dintre acestea două se pot schimba amortizoarele.

Pisicile nu sunt atât de preocupate de cuvinte. Desigur, pentru o pisică, cel mai important lucru din lume este să fie servită. O persoană dibace ştie locul exact în care trebuie să scarpine. Respectiva persoană îi dă de mâncare la timp întotdeauna; uneori chiar mai devreme. De

asemenea, cumpără jucăriile potrivite. Şi se asigură că este confortabil culcuşul ei şi amplasat într-un loc ferit de frig.

Vrei ca o persoană să aibă încredere în tine? Foloseşte cuvintele potrivite atunci când trimiţi un e-mail unui grup. Vrei ca o pisică să aibă încredere în tine? Rezolvă situaţia cu câinele acela peste măsură de prietenos, care nu are maniere pisiceşti.

în orice caz, arată că ştii ce faci. Aceasta înseamnă dibăcie.

Testul mirosului

Cauza are de-a face cu abilitatea ta de a reprezenta ceea ce înseamnă un Lucru Bun. Reprezinţi ceva care este mai presus de grijile cotidiene. Corporaţiile încearcă mereu să ne convingă că reprezintă o cauză bună şi că nu sunt doar în căutarea profitului. Băncile vorbesc adesea despre „libertatea" pe care o oferă clienţilor. Localurile de tip fast-food se luptă pentru dreptul tău de a

avea tot ce îţi doreşti într-un hamburger. Maşinile şi ceasurile de lux reprezintă calitatea într-o lume urâţită, prea puţin estetică. Iar cei mai mulţi dintre noi ne lăsăm păcăliţi de aceste lucruri, cheltuind mai mulţi bani decât ar trebui şi fiind convinşi că îi dăm pentru un Lucru Bun. Şi asta ne face şi pe noi să ne simţim buni.

în retorică, cauza este numită **virtute.** în prezent, noi credem că virtutea descrie o fată de modă veche. (Cine mai vorbeşte despre virtute în ziua de azi?) însă, în zilele de demult - zilele de acum mai bine de 1.000 de ani - virtutea era o calitate pe care bărbaţii ar fi trebuit să o aibă, chiar mai mult decât femeile. însemna să creadă în ceva mai presus de ei înşişi. Dacă grija se referă la interesele publicului tău, cauza se referă la un interes şi mai înalt. Acest lucru poate să însemne Dumnezeu, sau ţara ta, sau mediul înconjurător, sau

salvarea pisicilor de pe stradă.

Cu alte cuvinte, cauza se referă la valori. Nu neapărat la valorile tale. Ci la valorile publicului tău. Să presupunem că acesta crede că locurile de muncă sunt mai importante decât mediul înconjurător. Nu îţi vei îmbunătăţi nicicum etosul dacă vei vorbi despre salvarea balenelor. Ar fi mult mai bine să vorbeşti despre crearea de locuri de muncă pentru toată lumea.

înseamnă asta că ar trebui să te porţi ca un cameleon? Să te prefaci că reprezinţi lucruri despre care nu îţi pasă? Sau, mai rău, să acţionezi contrar propriilor tale credinţe?

Nu! înseamnă să înţelegi valorile publicului tău. Şi să le respecţi. Dacă ceea ce publicul tău preţuieşte este malefic, atunci probabil că nu ar fi trebuit să vorbeşti cu astfel de oameni de la bun început. însă, dacă e vorba doar de faptul că nu crezi în valorile lor, ai putea măcar să le respecţi. Sunt

oameni buni, şi fac cum cred ei că este mai bine.

Unii oameni consideră că fotbalul este un joc tâmpit pur şi simplu. Copiii se rănesc şi muzica este oribilă. Alţi oameni sunt de părere că fotbalul a făcut America faimoasă. Poţi să urăşti fotbalul şi, în acelaşi timp, să-i respecţi fanii, tocmai fiindcă iubesc atât de mult acest sport. Aceasta este retorică la superlativ. Nu trebuie să te prefaci că îţi place fotbalul. Dacă îi respecţi pe fani, atunci ei vor crede că eşti o persoană virtuoasă.

însă, tot va trebui să convingi publicul că susţii ceva. Asigură-te că susţii valori în care credeţi cu toţii. Deci nu îţi place fotbalul, dar poate îţi place la nebunie să mănânci nachos. Sau îţi plac majoretele. Sau poate că te emoţionezi până la lacrimi când asculţi imnul naţional. Aceasta este o cauză în care publicul ar putea să creadă. Deja etosul tău devine mai bun.

Pisicile sunt mai greu de convins în felul acesta. Ele nu se lasă înşelate de cauze, cu excepţia cazului în care au de-a face cu Lucruri Bune, cum ar fi mâncarea şi cuibăritul în poală. în parte, acest lucru se datorează faptului că pisicile se raportează mai uşor decât noi la oamenii buni sau răi. Dacă miroşi a familie, atunci faci parte din familie. Şi să miroşi a familie înseamnă să fii mereu prezent, fiindcă asta fac membrii unei familii. Oamenii capătă sentimente de loialitate pe baza filmelor care le plac şi a părerilor despre imigraţie şi taxe, însă aceste subiecte nu contribuie foarte mult la separarea celor Buni de cei Răi.

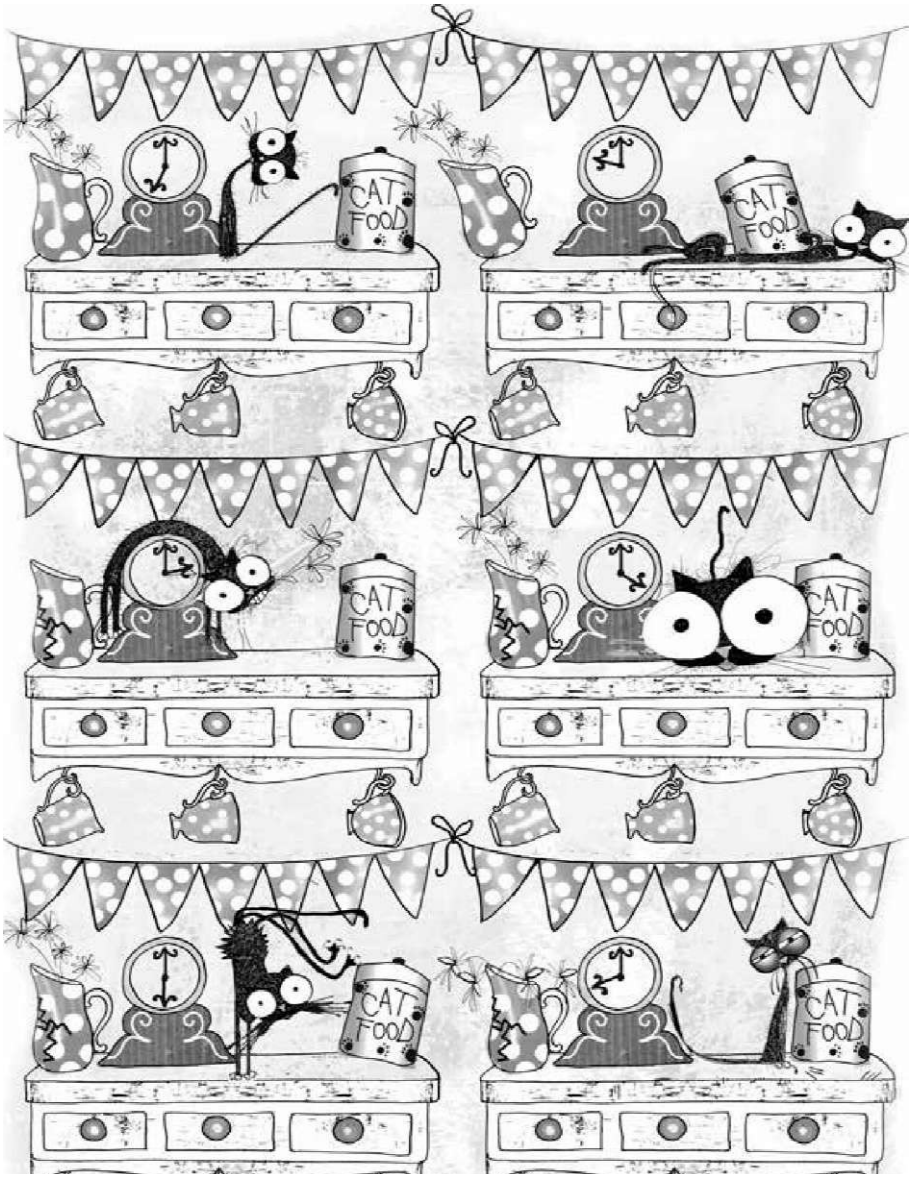
Poate că ar trebui să urmăm exemplul pisicilor şi să ne dezvoltăm mai mult simţul mirosului.
Grija, dibăcia şi cauza sunt cele trei caracteristici pe care pisicile şi oamenii le folosesc pentru a evalua caracterul uman. Diferenţa

este că poţi să te prefaci că deţii aceste calităţi în faţa oamenilor, fără ca ei să-şi dea seama. Retorica umană se referă la impresia pe care o laşi, fie că este una reală, fie că nu. Cu toate acestea, este mult mai uşor să creezi o impresie bună, dacă eşti cu adevărat o persoană bună. însă gândeşte-te la toţi acei politicieni care reuşesc să fie aleşi, la toţi acei profeţi falşi, şi gangsteri, şi agenţi de vânzări cu intenţii ascunse, care se fac plăcuţi în faţa oamenilor. Abraham Lincoln a spus că nu poţi păcăli toţi oamenii, tot timpul. Prin această afirmaţie, a redus simţitor standardele umanităţii. Deşi poţi păcăli toţi oamenii pentru o anumită perioadă de timp, şi doar pe anumiţi oameni tot timpul, nu poţi păcăli o pisică pentru prea multă vreme. Dacă nu eşti o Persoană Iubitoare De Pisici bună, ea te va demasca. Va şti că nu eşti o Persoană Bună. Aşa că cea mai bună modalitate de a-i câştiga

dragostea şi respectul este să fii sincer atunci când încerci să te foloseşti de grijă, dibăcie şi cauză. Dedică-te pisicii tale. Fii excepţional atunci când vine vorba de joacă şi de servit masa. Şi, mai ales, fii prezent. în ceea ce le priveşte pe pisici, aceasta este cauza ta.

Oamenii, din cauza naturii lor omeneşti, trebuie să exerseze mai mult artele retorice pentru a obţine respectul pe care şi-l doresc. Să presupunem că eşti cu adevărat o persoană bună şi te pricepi la ceea ce faci, dar eşti prea puţin apreciat pentru asta. Va trebui să te gândeşti dacă ţi-ai demonstrat îndeajuns grija pentru ceilalţi, precum şi abilitatea de a rezolva problemele pe loc, şi dacă ai fost prezent în lupta pentru binele suprem. Verifică-ţi CV-ul şi vezi dacă el conţine toate aceste caracteristici. Lucrurile bune nu trebuie făcute doar în faţa oglinzii. Lasă-i pe oameni să vadă cât eşti de minunat. Şi vei

face minuni pentru
reputaţia ta printre oameni.
însă nu şi printre pisici


CAT FOOD
CAT FOOD
CAT FOOD
CAT FOOD
CAT FOOD
CAT FOOD

DIN ÎNŢELEPCIUNEA PISICILOR

Virtutea constă în obiceiurile consecvente.

Dormi, mănâncă şi fă totul cu regularitate, în exact acelaşi moment al zilei.

Obiceiurile sunt ceea ce le face pe pisici să fie atât de virtuoase

.6. Argumentează logic: Capcana deductivă pentru şoareci

Cum să convingi o pisică să vină la tine

„Chiar şi atunci când Roma ardea, pisicile împăratului tot se aşteptau să fie hrănite la timp."
- Seanan McGuire

Bineînţeles că nu poţi *face* niciodată o pisică să vină la tine. Vine când vrea ea. Iubitorii de câini semnalează adesea acest aspect. Ei

consideră că pisicile sunt egocentriste şi egoiste. Această atitudine presupune o judecată eronată la adresa lor. Fiind creaturi rezonabile, pisicile au nevoie de un motiv. Ele vin la tine numai atunci când consideră că este în mod cert o idee bună.
Un motiv excelent este mâncarea. Cheamă o pisică la masă şi va alerga spre tine într-un suflet. Dacă o chemi în bucătărie, ar putea veni chiar şi înainte de ora mesei.
Vezi? Ţi-am spus că pisicile vin. Doar că nu întotdeauna aşa cum ţi-ai dori tu.
Scarpină-le să se simtă relaxate şi vor avea un alt motiv pentru care să vină.
Celor mai multe pisici le place să fie scărpinate şi, cum au un vocabular excelent, vor veni atunci când te vei oferi să le scarpini.
O jucărie preferată: un motiv bun.
Iarba mâţei: clar.

Să se aşeze în poala ta: evident.
Aşadar, dacă nu reuşeşti să găseşti un motiv bun, o pisică va întreba (şi pe bună dreptate!): „De ce ar trebui să vin?". Pentru un iubitor de câini, această întrebare ar putea părea nepoliticoasă. Câinii sunt creaturi care adoptă un punct de vedere de tipul „nu-este-treaba- mea-să-ştiu-de-ce". însă, dacă-ţi vei asculta cu atenţie pisica timp de o zi întreagă, vei realiza că, de multe ori, ea îţi cere *fie* să vii. Şi cu toate astea, cât de des te supui? O pisică înţeleaptă - şi majoritatea pisicilor sunt foarte înţelepte - nu se va simţi jignită dacă nu vii când te cheamă. Ea înţelege că trebuie să îţi dea un motiv mai bun. Aşa că îşi schimbă tonul, te strigă mai tare şi mai insistent, până când motivul pentru care trebuie să vii este să se oprească din mieunat. Sau se uită la tine cu ochii ei enormi de Bambi şi nu face

decât să deschidă gura. Majoritatea oamenilor se supun instantaneu mieunatului silenţios. Aşa sunt ei, cam proşti.
Nici oamenii nu vin tot timpul atunci când îi cheamă un alt om.
El: Vino aici!
Ea: Acum?
El: Da.
Ea: De ce?
El: Ai nevoie de un motiv?
Ea: Da.
Aici intervine persuasiunea- nu implică doar să convingi o persoană sau o pisică să vină la tine, ci şi să o determini să facă ce vrei tu, în general. Un motiv nu trebuie să însemne mită. Şi nici măcar un fapt anume.

Lovitura şi croşeul logic

în regulă, acum trebuie să folosim un termen care s-ar putea să nu-ţi fie familiar. Spre deosebire de pisici, mulţi oameni au tendinţa să se ferească de cuvintele ciudate. Cel mai important dintre elementele de bază ale logicii persuasiunii este -

pregăteşte-te - **entimema.**
Este un cuvânt superb dacă vrei să intimidezi pe cineva; ne referim aici la un om. Cuvintele mari nu le intimidează pe pisici.
O entimemă este o lovitură logică în doi timpi, ca lovitura directă şi croşeul din box. Ai nevoie doar de două elemente:
1. Dovada. Poţi să-i spui „motivul", dacă vrei.
2. Concluzia.
Dovada: Simt miros de salată de ton pe blatul de la bucătărie.
Concluzie: Ar trebui să sar pe blat.
După cum vezi, pisicile sunt foarte bune la entimeme. Oamenii nu sunt chiar aşa.
Primul om: Nu vreau să merg la festivalul medieval.
Al doilea om: De ce nu?
Primul om: Fiindcă nu vreau, d-aia.
Aceasta nu este o entimemă. într-o entimemă, fiecare concluzie are nevoie de un motiv. Un motiv în sine nu poate juca şi rolul de concluzie. „Nu vreau să merg, fiindcă nu vreau să merg" este o propoziţie care

te face să alergi în jurul propriei cozi, exact ca un câine.
Hai să încercăm din nou.
Primul om: Nu vreau să merg la festivalul medieval.
Al doilea om: De ce nu?
Primul om: Am auzit că vin şi dansatori Morris.
O entimemă excelentă. Dovada - ameninţarea unor formaţii de dansatori enervanţi cu clopote şi beţe - vine în sprijinul concluziei: şi anume, că festivalul medieval nu este o idee atât de bună. După cum probabil că ţi-ai dat seama deja, îţi poţi construi argumentul începând cu oricare dintre cele două părţi ale entimemei, fie dovada, fie concluzia.
Am auzit că vor veni şi dansatori Morris, aşa că nu vreau să
merg.

Nu vreau să merg, fiindcă s-

ar putea să vină dansatori

Morris.

Pisicile ştiu asta deja.

Şireturile de la ghete sunt

distractive. Prin urmare, ele

sunt o
jucărie.
Şireturile de la ghete sunt jucării, deoarece sunt distractive. Mai ales când un om încearcă să le lege.

Pur şi simplu nu ai cum să contrazici această logică excelentă. Dacă ai vreodată dubii cu privire la ceea ce face o entimemă, gândeşte-te la motivul pentru care vin pisicile la tine atunci când le chemi. Dacă le oferi un motiv bun, ajung la concluzia că pot veni. în persuasiune, o concluzie implică, de regulă, o alegere („Cred că voi veni") sau o acţiune (venirea).

Ai priceput? Dacă da, atunci ai un avantaj în faţa multor oameni. Inclusiv în faţa politicienilor. Şi, dacă tot am amintit de politicieni, entimema este cea mai

bună cale de a-ţi da seama când cineva vorbeşte prostii sau când încearcă să te manipuleze.

Poţi face asta uitându-te mai îndeaproape la motive, respectiv la „dovada" unei entimeme. Este o modalitate excelentă de a depista prostiile şi - dacă eşti o persoană diabolică - de a manipula oamenii.

Real este ceea ce crede publicul tău că este real

De cele mai multe ori, motivele apar ca urmare a unui fapt real.

Soarele răsare la aceeaşi oră în fiecare dimineaţă. Aşadar, pisica ştie că ar trebui să te trezeşti exact în acel moment, indiferent de ceea ce spune ceasul. Răsăritul este un fapt real.

Unu plus unu este egal cu doi: alt fapt real. Dacă vei aduce o pisică nouă într-o casă în care trăieşte deja o pisică, vei avea o pereche de pisici care se scuipă reciproc. Ca om, tu ştii că o pisică plus o pisică este egal cu două pisici.

însă, chiar şi un fapt real poate fi interpretat diferit, în funcţie de public. Dacă nu eşti o persoană matinală şi nu ai o pisică, răsăritul poate fi doar o teorie. Pentru pisica ta, o pisică plus o pisică este egal cu o pisică prea mult.

Orice fapt real poate avea o interpretare diferită. în timp ce un anume grup de oameni ar putea crede că laxativul cu gust de ton este un desert delicios, alţi oameni l-ar putea considera dezgustător.

Când vine vorba de persuasiune, ceea ce crede publicul tău poate fi mai important decât faptul real în sine. Dacă publicul nu crede că pateul este bun, atunci acest fapt nu va reuşi să-l convingă. în schimb, ar putea crede că este o idee bună să mănânce un curcan peste măsură de gras. Faptul că li se va face rău dacă mănâncă un asemenea curcan, nu va avea nicio importanţă.

Evident, vorbim despre oameni.

Oamenii îşi doresc ca toate argumentele să fie reale şi logice. însă, argumentele utile au de-a face cu alegerile, cum ar fi să vii (sau nu) atunci când eşti chemat. O alegere nu este un fapt real. Iar elementele principale care influenţează o alegere au de-a face, de regulă, cu aşteptările sau cu convingerile publicului. Dacă publicul crede că va obţine o masă copioasă sau o scărpinare de primă mână atunci când este chemat, atunci va fi convins să vină.

Aşadar, nu toate dovezile sau motivele trebuie să apară ca urmare a unor fapte reale. Dacă pisicile sau oamenii cred că ceva este adevărat, atunci vor putea fi convinşi de parcă ar fi vorba de un fapt real. Dacă o persoană crede că o casă este bântuită, va refuza să cumpere casa, fie că fantomele există sau nu.

O pisică va urmări punctul acela roşu pe care îl face laserul, fiind de neclintit în convingerea că

punctul este un gândac strălucitor foarte rapid. Un gândac pe care omul îl controlează cu un băţ mic. Perfect rezonabil - mai rezonabil decât credinţa în fantome - sau chiar adevărat. Deci, dacă poţi convinge o pisică sau un om să creadă ceva, sau dacă te agăţi de un lucru în care ei cred deja, atunci poţi folosi această convingere la fel cum te-ai folosi de un fapt real.

Un punct roşu care se mişcă este un gândac. în consecinţă, trebuie vânat.

Credinţa are două surse: *experienţele* şi *aşteptările.* Orice pisică a avut parte de experienţe frumoase şi distractive cu gândacii. Ele se aşteaptă ca tot ce se comportă ca un gândac să fie la fel de amuzant.

La polul opus al amuzamentului, o felină care sare pe o sobă fierbinte va avea o experienţă neplăcută. De acum înainte, va sta departe de sobele fierbinţi. însă, aşa cum a observat Mark Twain, va evita să sară, în egală măsură, şi pe sobele reci.

Asta fiindcă se va aştepta ca toate sobele să fie fierbinţi. Experienţa anterioară îi spune că sobele sunt fierbinţi. Ceea ce o duce la concluzia că, de acum înainte, toate sobele vor fi la fel. Astfel, pisica va considera că sobele sunt nişte locuri periculoase pentru ea. Paza bună trece primejdia rea.

Felinele îşi pot forma o convingere puternică cu ajutorul unei singure experienţe. Ele învaţă repede. Oferă-i o gustare nouă pisicii tale şi, dacă îi va plăcea, se va aştepta să o primească tot restul vieţii. Experienţa a condus la aşteptări, ceea ce a dus la credinţa că acea gustare este un Lucru Bun. Pisicile sunt suficient de înţelepte încât să înţeleagă că niciun Lucru Bun nu ar trebui să se termine.

Oamenii învaţă mult mai lent. în general, este nevoie să se întâmple două sau trei dezastre în viaţa lor pentru a ajunge să creadă în ceva. Pentru oficialii aleşi situaţia

este mult mai gravă; ei au nevoie de zeci de ani de dezastre.

Dacă vrei să convingi pe cineva, este bine să-ţi pregăteşti argumente solide. Dar partea de persuasiune intervine atunci când vorbeşti despre ceva în care publicul tău crede. Să presupunem că eşti managerul unui departament, iar superiorii tăi ţi-au spus să creşti productivitatea. Ai putea să-i aduni pe toţi angajaţii din subordinea ta şi să susţii o prezentare din care să reiasă cât de productive sunt celelalte departamente. Sau ai putea să le arăţi nişte grafice interesante, care să demonstreze cât de multe s-ar putea realiza dacă toată lumea ar ajunge la serviciu cu o jumătate de oră mai devreme, l-ar convinge aceste date pe colegii tăi să contribuie cu timp şi eforturi suplimentare? Pe cei cu care am lucrat eu, cu siguranţă nu.

în schimb, încearcă să asculţi mai întâi. încearcă să afli ce cred aceşti oameni. îţi spun că lucrează prea mult şi că nu sunt apreciaţi. Se simt neputincioşi. Prin urmare, în loc să te bazezi exclusiv pe fapte şi statistici, abordează situaţia din perspectiva lor:
Tu: Am primit o provocare din partea consiliului director. Cum vom spori productivitatea? Am nevoie de cele mai bune idei ale voastre. Haideţi să ne revedem într-o săptămână. Vreau să ştiu ce credeţi că ar fi cel mai bine să facem. Şi, dacă reuşim, voi avea grijă să afle şi consiliul director de asta şi mă voi zbate pentru a vă recompensa eforturile.

Ce-i drept, poate că oamenii din departamentul tău nu sunt chiar atât de suprasolicitaţi şi poate că tu ai fost mereu persoana care a pus preţ pe părerile lor. în retorică, aceste adevăruri nu contează. Oamenii ştiu doar ce cred ei, la fel cum pisicile ştiu doar ce cred ele.

Dar, chiar şi în cazul în care convingerile lor ar fi greşite, pentru scopul persuasiunii, ele sunt perfect logice.

Pisicile se pot păcăli la fel de uşor ca oamenii când vine vorba de realitate. Oricine a folosit vreodată un laser pentru a se juca cu o pisică, ştie că percepţia ei despre realitate poate fi puţin îndoielnică, în plus, pisicile ignoră cu mare uşurinţă realităţile care nu le convin.

Tu: Nu, nu îţi mai dau nicio gustare. O să te îngraşi.

Pisica: (*Tace cu subînţeles.)*

Obiceiurile fac lucrurile să devină reale

O pisică poate transforma un Lucru Bun într-un obicei, atât timp cât omul cooperează. Iar un obicei este la fel de bun ca adevărul.

Ar putea fi greu de înţeles pentru un om, aşa că merită să repetăm: *Un obicei este la fel de bun ca adevărul.*

Acest lucru nu este chiar atât de complicat cum pare.

Soarele răsare în fiecare zi. Din punctul de vedere al soarelui, acesta este un obicei. Pe baza experienţei pe care o avem cu fiecare răsărit din trecut, putem să ne aşteptăm ca soarele să răsară şi mâine, şi poimâine, şi răspoimâine. Această aşteptare vine din experienţa noastră. Aceasta înseamnă credinţa. (Este, de asemenea, o premisă falsă, care se cheamă **falsa premisă a antecedentului.** Deşi putem să ne bazăm suficient de mult pe soare - atât timp cât evităm sfârşitul lumii - este o eroare să credem că ar trebui să conducem cu viteză, pentru simplul fapt că nu am făcut niciodată accident.) Când tu, sau un public, sau o felină crede că ceva este adevărat, persuasiunea spune că acel lucru este la fel de bun ca adevărul. Aşadar, în arta retorică, obiceiul soarelui de a răsări în fiecare dimineaţă este un fapt real.

După cum ştii, pisicile au foarte multe obiceiuri şi, fiind nişte prădători veritabili, ele sunt experte în a observa obiceiurile altor specii, inclusiv pe ale şoarecilor, ale păsărilor şi ale oamenilor. „Poţi să observi foarte multe doar privind", a spus Yogi g_{erra}!!!!!!!! (Sigur a fost pisică într-o viaţă anterioară.) Obiceiurile altora devin şi ele adevăruri. Din perspectiva pisicii tale, dacă te trezeşti la aceeaşi oră în fiecare dimineaţă, alarma ta este la fel de adevărată ca soarele.

Pe de altă parte, dacă nu te trezeşti la ora obişnuită, pisica va interpreta acest lucru ca un fel de minciună. De aceea, trecerea de la ora de vară la ora de iarnă, care ne face să ne trezim cu o oră mai târziu, poate supăra tare o pisică mai sensibilă.

Acesta este un alt sfat înţelept de la pisici. Obiceiurile stabile reprezintă un set de adevăruri. Ele ne fac ceea ce suntem. Dacă ne

îndepărtăm de un obicei bun, practicat îndeajuns de mult, această atitudine poate să pară o minciună. Asta fiindcă o credinţă se formează în urma experienţei şi a aşteptărilor. La pisici, experienţa şi aşteptările sunt unul si acelaşi lucru. Un aspect foarte întelept, de altfel.

Dacă vrei vreodată să te convingi să mănânci sănătos, gândeşte ca o pisică. Nu încerca să te motivezi. în schimb, încearcă să deprinzi un obicei. Dacă ai tendinţa să sari peste micul dejun şi să înfuleci un ştrudel un pic mai târziu, fă-ţi o băutură din fructe sau legume pasate. Pune în ea toate lucrurile care nu îţi plac şi pe care probabil că nu le- ai mânca dacă ai fi complet treaz (de exemplu, spanacul, seminţele de chia şi iaurtul fără arome). Forţează-te să o bei în fiecare zi, până când devine un obicei. Dacă vei sări vreodată peste această băutură, vei avea

sentimentul că ai făcut o greşeală morală. Acum ştii cum gândeşte o pisică.

Ce este un obicei, dacă nu o experienţă îndelungată, repetitivă?

Un obicei sedimentează aşteptarea conform căreia vei face acelaşi lucru din nou şi din nou. Iar o aşteptare, în lumea persuasiunii, poate fi confundată cu adevărul.

Poţi fi sigur că pisicile vor fi fericite şi dacă vor primi o gustare neaşteptată. Este bine să ne luăm obiceiurile în serios, însă nu trebuie să exagerăm cu asta. De fapt, poţi transforma acea gustare neaşteptată într-un obicei regulat. Pisica nu se va supăra deloc.

Ce au de-a face toate acestea cu a convinge o pisică să vină la tine când o chemi? Totul. Ca să convingi o pisică să vină, ea trebuie să creadă că acesta este un Lucru Bun, un fel de adevăr. Dacă nu este un Lucru Bun, atunci nu este adevărat, fiindcă pisicile ştiu că toate

Lucrurile Bune sunt adevărate. Iar acum ne referim la Lucrurile Bune din perspectiva pisicii, nu din perspectiva ta.

******** Lawrence Peter „Yogi" Berra a fost unul dintre cei mai valoroşi jucători de baseball din istorie. Jucătorul emblematic al echipei de baseball New York Yankees a rămas la fel de celebru şi pentru expresiile sale, care au devenit cunoscute sub numele de „Yoghisme". (n.red.)

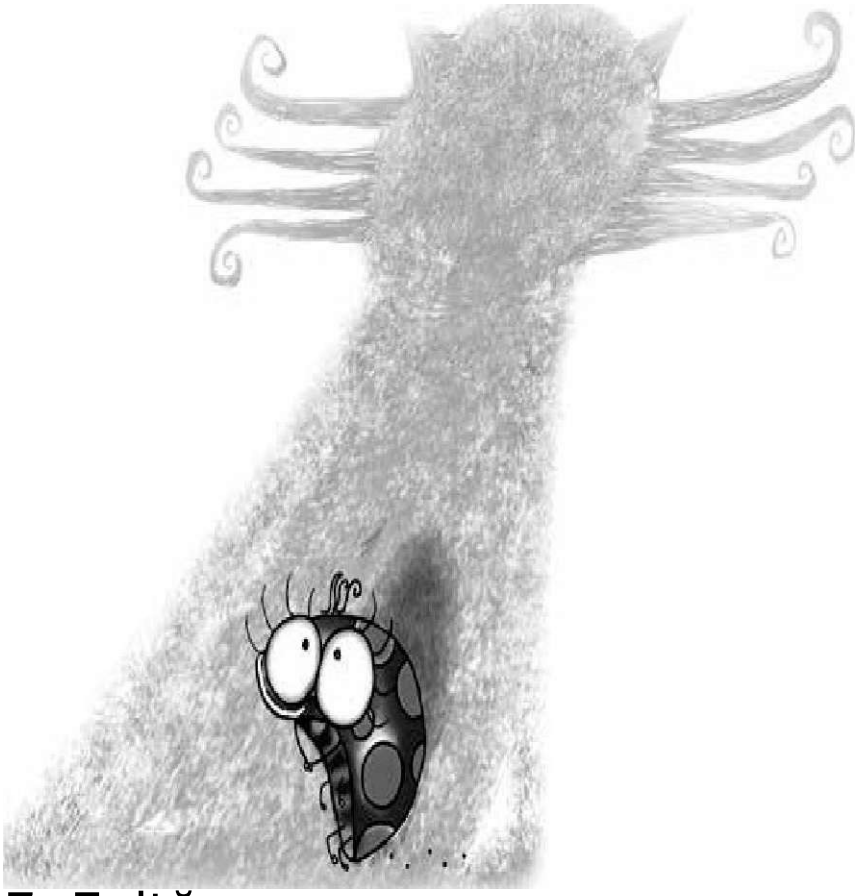
DIN ÎNŢELEPCIUNEA PISICILOR

Nu mânca niciodată gărgăriţe.

Când eşti fermecat de frumuseţe sau de elocvenţă, adu-ţi aminte următoarele:

Dacă este drăguţ ca un gândac, probabil că are şi gust de gândac

.



7. Evită manipularea: raftul magic cu cărţi

De ce ne păcălesc falsele premise logice

„Cine crede ce îi spune o pisică, îşi merită soarta."
- Neil Gaiman

Până acum, am discutat despre minunatele modalităţi prin care poţi convinge şi pisicile şi oamenii. însă, unul dintre cele mai importante motive pentru care trebuie să învăţăm să folosim aceste instrumente este pentru a-i putea împiedica pe ceilalţi să ne convingă pe noi. Asta dacă nu cumva *vrem* să ne lăsăm convinşi.

Nouă, proprietarilor de pisici, ne place când o pisică ne manipulează. în acest fel, ele pun speciile pe picior de egalitate. La urma urmei, de ce îţi place să ai o pisică inteligentă? Ai putea la fel de bine să ai un câine.

Este mult mai puţin plăcut să fii sedus de un om, exceptând cazul în care omul respectiv este partenerul tău. Oamenii din vânzări, cei care lucrează în marketing şi politicienii folosesc trucuri care ne fac

să cumpărăm lucruri pe care nu le vrem. Sau să cheltuim bani pe care nu-i avem. Sau să trăim cu frica de nişte lucruri care nu ar trebui să ne sperie. Sau chiar să urâm persoane foarte de treabă şi cine ştie ce religie antică.
Persuasiunea este o artă întunecată. Dacă vrei să o faci mai puţin întunecată, scoate-o la lumină. Dacă nu vrei să le permiţi oamenilor să facă ce vor din tine, trebuie să ai cunoştinţe despre două dintre cele mai puternice instrumente pe care ei le au la dispoziţie: **cuvintele de faţadă** şi **premisele false.** Ambele au de-a face cu partea logică a retoricii. Sau, mai degrabă, cu partea ilogică.
Primul instrument se joacă cu definiţia cuvintelor.

O jucărie este o jucărie este o jucărie

Un semn clar că o persoană nu are nici cea mai vagă idee despre ce se întâmplă în jurul ei, este atunci când spune: „Ceva se întâmplă".

Auzi mai mereu acest lucru din gura celor care fac politică. „Ceva se întâmplă." Tot pe politicieni îi auzi vorbind şi despre război, când, de fapt, nu se referă la un război real. Războiul împotriva clasei de mijloc. Războiul împotriva oamenilor albi.

Iar apoi, există acei „ei". Ei ne distrug ţara. Ei ne invadează.

Ştii ce sunt aceste cuvinte? Sunt cuvinte de faţadă. Aceste cuvinte pot să pară reale, aşa cum se întâmplă şi cu pereţii barurilor şi magazinelor dintr-un film Western. însă, dincolo de ele nu se află nimic. Nu au nicio semnificaţie.

Cel mai puternic vaccin împotriva cuvintelor de faţadă este o frază simplă: Ce *vrei să spui cu asta?*

Când auzi pe cineva spunând „ceva se întâmplă", întreabă-l ce vrea să spună prin acest „ceva", şi, dacă tot veni vorba: „Ce vrei să spui prin «se întâmplă»?". Se întâmplă de

multă vreme acel ceva? Se agravează? Ce probleme cauzează acel ceva?

La fel şi cu „războiul". Un război este un lucru serios. Mulţi oameni mor în războaie. întregi oraşe, chiar şi civilizaţii, pot să fie distruse. Sigur, poate clasa de mijloc suferă în mod real. Poate că această suferinţă este provocată de o altă clasă - sau de corporaţii, sau de acordurile comerciale, sau de orice altceva crezi tu - însă ai văzut atacuri cu drone? Soldaţi în misiune? Au fost luaţi prizonieri?

Şi, ori de câte ori vorbeşte cineva despre un grup de oameni folosind cuvântul „ei", fără a fi foarte explicit, pune întrebarea: „La cine te referi când spui «ei»?"

întrebarea funcţionează ca o ghiulea care dărâmă faţada falsă a barului. După ce ai făcut asta, află din ce este făcută faţada.

Cuvântul „război" este o metaforă. Intervine jocul imaginaţiei. Uitate la un

câmp de grâu şi gândeşte-te că este un ocean: te vei preface că valurile spicelor sunt valurile apei. Nu-i niciun rău în asta. Nimeni nu încearcă să meargă cu barca în lanul de grâu. însă metaforele devin neplăcute atunci când oamenii le iau la modul propriu. Dacă un apărător al clasei de mijloc împotriva „războiului" începe să vorbească despre „inamic", te afli pe un teren periculos.

Pisicile sunt mult mai practice decât noi când vine vorba de imaginaţie. O jucărie pentru pisici este o pradă falsă. Ce-i drept, pisica ta s-ar putea lăsa purtată de val, ajungând să-şi mănânce jucăria. însă îşi va reveni foarte repede.

în schimb, o metaforă este un fel de trop[111]^. Tropii sunt cuvinte care se joacă cu imaginaţia oamenilor. Unul din cei mai vicleni tropi este acela despre care cei mai mulţi dintre noi nici nu am auzit. Se numeşte **sinecdocă.** O sinecdocă împrumută un element

dintr-un grup, dar pretinde că înglobează toate elementele acelui grup. Un imigrant comite o crimă, iar un politician de joasă speţă va pretinde că toţi imigranţii sunt criminali. în zilele de demult, toţi oamenii bogaţi arătau precum Andrew Carnegie, un milionar gras, fumător de trabuc. Oamenii au început să-l numească „pisică grasă". în unele cercuri, acesta era considerat un compliment. însă probabil că acest termen a rănit sentimentele câtorva oameni bogaţi. Şi a numeroase pisici.

Tropii sunt complicaţi, chiar dacă ştii cum să îi pronunţi. Şi pronumele pot fi la fel de viclene. Cuvântul „ei" este un pronume. A venit timpul să ne folosim de gramatică. Baza unui pronume se află în cuvântul căruia îi ţine locul. Acel cuvânt de bază este **antecedentul.** Când cineva foloseşte un pronume („el/ea", „ei/ele"), află care este antecedentul. Gândeşte-te la ce cuvânt de

bază face referire respectivul pronume: de exemplu, „imigraţie" sau „imigranţi". Apoi, gândeşte-te la acei imigranţi şi vezi dacă are vreun sens ce spune vorbitorul despre ei.

Creierului uman îi place să facă legături între diferite lucruri. Vedem câteva culori şi ne gândim deja la un steag. Auzim câteva note muzicale şi putem cânta restul melodiei. Această abilitate ne face să fim extraordinari. Dacă vedem câteva pietre, ne şi imaginăm cum ne construim un castel. Acesta este motivul pentru care oamenii conduc lumea, şi nu pisicile. însă, acesta este şi motivul care, uneori, ne face să tragem concluzii greşite. Vedem o persoană cu un tatuaj şi ajungem la concluzia că este membrul vreunei bande de răufăcători. Sau auzim pe cineva că vorbeşte cu accent şi presupunem că este terorist. Politicienii folosesc acest mecanism uman de a trage concluzii

pripite pentru a ne manipula.

Nu aşa se întâmplă cu pisicile. Fiind animale de pradă, ele gândesc mult mai simplu. Dacă nu reuşesc să ne înţeleagă, probabil că este vina noastră.

Un bărbat îi spune iubitei lui: Te joci cu sentimentele mele.

Pisica aude cuvântul „te joci" şi vine într-un suflet. Pentru o pisică, o jucărie este o jucărie, nu un trop.

Dacă toate acestea te fac să te simţi ca o pisică derutată, încearcă acest remediu. Când întrebarea „vei vrei să spui cu asta?" nu lămureşte lucrurile, cere detalii:

Cine anume?

Câţi?

Când?

Cine sunt aceşti „ei"? Câţi sunt? Sunt din ce în mai mulţi? Când au ajuns aici?

Dacă nici asta nu funcţionează, solicită surse.

Tu: De unde ai auzit asta?

Gândeşte-te la sursele acelei informaţii. Este vorba

de mătuşa mamei tale care tocmai şi-a făcut cont pe Facebook? Sau de o revistă de ştiinţă evaluată *inter pares*[r.r.ri]?

Aminteşte-ţi să ceri aceste trei lucruri:

1. definiţii
2. detalii
3. surse.

Este posibil ca persoana cu care vorbeşti să considere că întrebările tale sunt iritante. însă aceste întrebări o pot ajuta să se facă înţeleasă. Forţată să se gândească la realităţile din spatele spuselor sale, la definiţii şi la detalii, persoana care vorbea fără nicio noimă şi-ar putea da seama că este cazul să-şi schimbe atitudinea.

Adversar: Bine, poate nu toţi imigranţii. Poate nici măcar

majoritatea dintre ei.

Tropii şi pronumele îi păcălesc pe oameni mai mult decât pe pisici. Dar ştii ce păcălesc ambele specii? Premisele false.

Sâsâitul greşit

0 premisă falsă este un argument care insultă logica.

Este vorba de o premisă falsă atunci când o pisică face o presupunere greşită privitor la o altă pisică. De cele mai multe ori, o femelă nu le place pe celelalte femele. Este o chestiune de teritoriu, însă, o pisică femelă nu numai că nu le agreează pe celelalte pisici femele, dar se va apuca să se zburlească şi la femei şi chiar să le atace.

Oamenii fac exact acelaşi lucru. Văd o persoană de culoare comiţând o crimă într-un film, iar asta îi face să se teamă de orice persoană de culoare din viaţa reală. Un copil are o criză de nervi într- un restaurant, iar privitorii îşi zic în sinea lor: Ce *ţi-e şi cu copiii din ziua de azi...*

O premisă falsă este acelaşi lucru şi pentru pisici, şi pentru oameni.

1 se poate spune **generalizare pripită** şi înseamnă să faci presupuneri bazate doar pe unul sau pe două exemple or caracteristici.

De ce „pripită"? Fiindcă unele generalizări analizate cu atenţie se dovedesc a fi reale, cel puţin în majoritatea cazurilor. De exemplu, bărbaţii nu sunt capabili să rămână însărcinaţi. Această generalizare pare să fie adevărată tot timpul. Este mai frig iarna decât vara: adevărat în majoritatea cazurilor. Femeile au vocea mai subţire decât bărbaţii: la fel de adevărat.

Orice lucru măsurat din punct de vedere statistic presupune o generalizare. Dacă patru din cinci doctori preferă o anumită marcă de pastă de dinţi, este logic să credem că doctorii au tendinţa să prefere respectiva pastă de dinţi. însă partea înşelătoare - şi adesea malefică - a generalizării pripite apare când ai de-a face cu o singură persoană. Statistic vorbind, femeile au braţe mai puţin puternice decât bărbaţii. Dar asta nu îţi dă certitudinea că vei câştiga orice concurs de

skanderbeg în faţa oricărei femei. Băieţii au tendinţa să fie atraşi de camioane mai mult decât fetele. Crezi că asta înseamnă că o fetiţă căreia îi plac camioanele nu este fetiţă? Nici măcar o pisică nu ar face această greşeală. O pisică ar fi absolut sigură că o fată care se joacă cu un camion este tot fată.

Pe de altă parte, dacă obişnuieşti să îţi hrăneşti pisica la patru dimineaţa, pisica va presupune, probabil, că micul dejun ar trebui să aibă loc întotdeauna la aceeaşi oră. Pisicile se pricep foarte bine la premisele greşite pe care le agreează.

Coincidenţele nu apar ca prin magie

O altă premisă falsă amuzantă, dar şi periculoasă, este aceea care spune că, atunci când două lucruri au loc în acelaşi timp, înseamnă că un lucru l-a *cauzat* pe celălalt. O anumită pisică (al cărei nume s-a dorit a nu fi menţionat) crede că, dacă

stă pe un anumit raft de cărţi, va face ca ora cinei să vină mai repede. Asta din cauza faptului că s- a întâmplat o dată să sară pe acel raft chiar în momentul în care stăpânul casei se pregătea să plece la o întâlnire, oferindu-i cina mai devreme. *Hmmm,* s-a gândit pisica. *Sar pe raftul de cărţi şi iau cina mai repede. Prin urmare, saltul face ca masa să fie servită rapid.* Aşa că a fost dezamăgită vreo câteva săptămâni, până când, într-un final, a renunţat la idee. (A continuat să sară pe raft cu o oră înainte de cină, însă acum era doar un obicei.)

Multe dintre superstiţiile oamenilor pornesc de la aceeaşi premisă falsă. S-a întâmplat ca un jucător de baseball să poarte o lenjerie intimă incomodă în ziua în care a obţinut o victorie importantă. Din acel moment, perechea aceea de chiloţi găuriţi a devenit parte din uniforma lui. Această premisă falsă are un nume pretenţios:

premisă falsă post hoc, din latinescul *post hoc ergo propter hoc,* care înseamnă „după aceasta, prin urmare, din această cauză". Oamenii şi pisicile emit această premisă falsă când cred că o corelaţie - un lucru care se întâmplă în acelaşi timp cu un altul - reprezintă o cauză. Unii părinţi se împotrivesc vaccinării copiilor la vârsta de doi ani, deoarece câţiva copii au fost diagnosticaţi cu autism la scurt timp după ce au fost vaccinaţi. Autismul se detectează în jurul aceleiaşi vârste la care se vaccinează copiii. Astfel, unii părinţi cred că vaccinurile sunt cele care cauzează autismul, chiar dacă a fost dovedit ştiinţific că nu există nicio legătură între cele două.

Această premisă falsă *post hoc* poate să ne afecteze în cel mai subtil mod cu putinţă. Un student petrece toată noaptea şi ia notă maximă la un examen. Concluzia: petrecerile îi sporesc facultăţile mintale! Nu a mai luat în calcul că a

fost foarte atent la ore şi că aprofundase întreaga materie înainte de petrecere.

Sau te duci în vacanţă şi plouă toată săptămâna. „îmi pare rău", îi spui managerului de hotel. „Am venit cu ploaia". Chiar dacă glumeai puţin, tot ai emis o mică premisă falsă. Dar dacă, totuşi, tu ai adus ploaia, ar trebui să-ţi schimbi cariera. Fermierii te-ar plăti foarte bine.

închide ochii şi prefă-te că a dispărut

Dacă ai văzut o pisică ascunzându-şi capul într-o cutie, în timp ce fundul îi rămâne pe afară, ai fost martorul unei false premise pe care o emit, adesea, doctorii. Sună cam aşa: „Dacă nu pot vedea ceva, atunci nu există". Având o atitudine pozitivă, pisicile vor ignora un lucru care nu le place, crezând că, dacă se prefac că lucrul respectiv nu există, va creşte şi

probabilitatea de a nu exista.

Când un doctor are aceeaşi atitudine, lucrurile nu mai sunt la fel de pozitive. El îţi spune că testele au ieşit bine, aşa că nu este nimic în neregulă cu tine. Şi totuşi, tu te simţi rău. Ceva *este* în neregulă cu tine. Doctorul dă dovadă că **porneşte de la o premisă falsă:** credinţa că, dacă nu ştie ceva, înseamnă că acel ceva nu există.

Este bine să fii întotdeauna sceptic cu privire la lucrurile care nu au fost demonstrate ştiinţific. însă, aşa cum spune faimoasa expresie, absenţa dovezii nu înseamnă dovada absenţei. Ştiinţa nu a demonstrat deocamdată că ar exista forme inteligente de viaţă pe alte planete. Crezi că asta înseamnă că nu există extraterestri inteligenţi, posibil blănoşi, în univers?

Pentru orice pisică există un început

Unul dintre numeroasele motive pentru care pisicile

sunt mai inteligente decât oamenii îl constituie atitudinea lor înţeleaptă faţă de antecedente. O pisică va fi aproape întotdeauna suspicioasă în preajma unui câine străin - chiar dacă respectiva pisică a întâlnit până atunci doar câini prietenoşi. Acum, uită-te la ceilalţi participanţi la trafic în timpul orei de vârf. Oamenii care parcurg aceeaşi rută în fiecare zi, fără să fi făcut vreodată un accident, au tendinţa de a conduce ca nişte bezmetici. De ce? Pentru că au mers astfel, pe acelaşi drum, de ani de zile, fără să li se întâmple vreun accident! Prin urmare, nimic rău nu li se va întâmpla niciodată, corect? Această premisă falsă, numită **premisa falsă a antecedentului,** spune că tot ce s-a întâmplat înainte determină ce se va întâmpla şi în continuare.
înainte de Războiul Civil, majoritatea americanilor credeau că statele americane nu vor lupta

niciodată unele împotriva celorlalte. De ce? Fiindcă nu se mai întâmplase niciodată. O falsă premisă a antecedentului care s-a dovedit tragică.

Acum, gândeşte-te la orice felină care se respectă. Te vede mergând prin casă cu o farfurie de mâncare, zi de zi, fără să îi dai şi ei să guste. Oare asta înseamnă că nu o vei lăsa niciodată să guste? Nu! Aceasta este o premisă falsă ridicolă, căreia îi va ţine piept uitându-se la tine cu subînţeles de fiecare dată când treci pe lângă ea. Va încerca diferite metode pentru a te convinge să te opreşti şi să o laşi să guste, sau poate chiar să mănânce puţin, sau, dacă eşti un prieten adevărat, să îi dai toată carnea din farfurie. (îţi va lăsa ţie legumele.)

O pisică ştie că există un început pentru toate. Şi că, înainte de fiecare început, a fost o lungă perioadă în care acel lucru nu s-a întâmplat niciodată.

Oamenii care se întorc vineri seara de la serviciu cu maşina ar trebui să gândească ca nişte pisici înţelepte. Multe vieţi ar putea fi salvate.

Falsa premisă a vânătorii de cozi

Ai auzit vreodată cuvântul **tautologie?** Este un fel de logică proastă în care dovada şi concluzia sunt acelaşi lucru.

în ciuda creierului şi a bunei retorici cu care sunt dotate, unele pisici devin câteodată tautologice.

Pisica: Vreau să mănânc!
(Spune asta cu un mieunat subţire şi demn de milă.)
Tu: De ce? Mai sunt două ore până la cină.
Pisica: Fiindcă mi-e foame.
(Spune asta cu un mieunat subţire şi
demn de milă.)
Vreau să mănânc, fiindcă mi-e foame. Concluzia (Vreau să mănânc) este aproape aceeaşi cu dovada (Mi-e foame).

O altă tautologie pisicească are de-a face cu distracţia.

Pisica: Vreau bagheta aia sclipitoare! (Spune asta uitându-se cu
subînţeles la dulapul în care este depozitată bagheta.)
Tu: Serios? Abia ne-am jucat cu ea acum o oră şi am o groază
de treabă. Pentru ce îţi trebuie acum bagheta?
Pisica: Vreau să mă joc! (Spune asta cu un mieunat gutural şi se
uită cu subînţeles spre dulap.)

Nu toate tautologiile sunt atât de evidente. Câteva dintre tautologiile oamenilor - mai ales cele formulate de către comercianţi şi politicieni - pot fi dificil de identificat. Dieta cu brioşe îţi permite să slăbeşti, topind ca prin minune kilogramele nedorite!

Desigur, ai putea să scapi de kilogramele *dorite* amputându-ţi piciorul. Sau, mai practic, ai putea să renunţi la masa musculară, însă, „kilogramele nedorite" înseamnă doar grăsime. Iar majoritatea oamenilor care vor să slăbească îşi

imaginează că vor pierde din grăsime. Aşadar dieta cu brioşe te ajută să slăbeşti scăpând de... grăsime. Aceasta este o tautologie. Unei pisici i s-ar părea ridicolă. Sau poate că nu, dacă brioşele ar fi făcute din ton.

Dacă are gheare, atunci este o premisă falsă

lată un tip foarte diferit de premisă falsă. Are de-a face cu muşcatul. Când o pisică încearcă să te convingă muşcându-te de braţ sau zgâriindu-te pe picior, ea porneşte de la o premisă falsă pe care chiar Aristotel a denumit-o. Ceea ce, dacă te gândeşti puţin, este foarte impresionant. Aristotel a denumit acest tip de premisă falsă **argumentul băţului.** Probabil că nu s-a gândit la pisici în acel moment. Dacă ar fi făcut-o, ar fi putut să o numească „argumentul ghearei".

Ce o face să fie o premisă falsă? Un argument

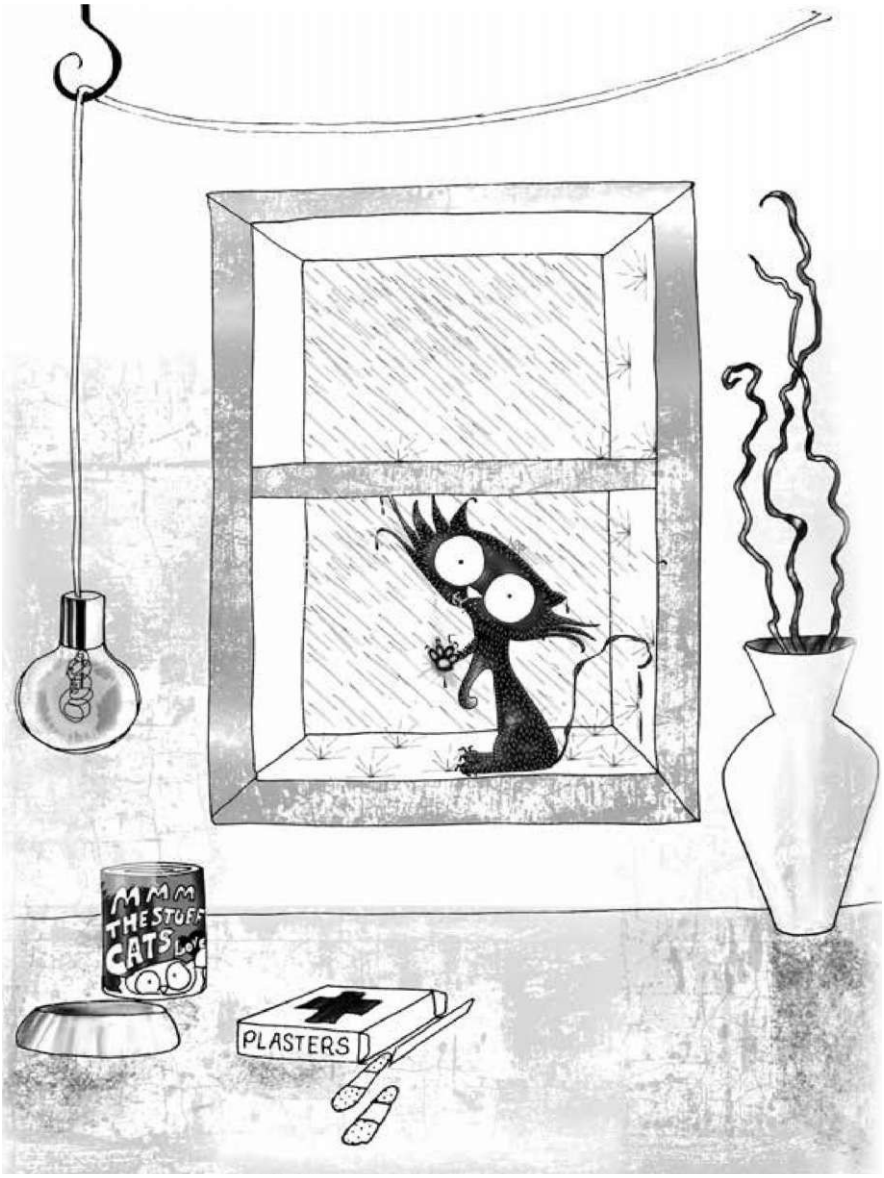
legitim încearcă să convingă pe cineva să ia o decizie de bunăvoie.
Aşadar, un argument realizat cu băţul nu este un argument, ci o luptă. Aşa cum ai văzut, un argument reuşit convinge publicul că îşi doreşte să facă un anumit lucru. Violenţa sau ameninţarea îi determină pe oameni să facă lucruri împotriva voinţei lor, simţindu-se constrânşi.

Apropo: ai observat că am spus „ameninţare", dar şi violenţă propriu-zisă. Ambele intră în aceeaşi categorie a falsei premise, şi anume la ceea ce numim argumentul băţului, pentru că o ameninţare îi poate determina pe mulţi oameni să facă lucruri pe care altfel nu le- ar face, întocmai cum se întâmplă şi cu violenţa propriu-zisă. Cu alte cuvinte, o felină care se zburleşte la tine porneşte de la aceeaşi premisă falsă precum una care muşcă, doar că este mai puţin dureros.

******** Figură de stil. (n.red.)

******** Evaluarea colegială sau recenzia colegială (în engleză, *peer review)* reprezintă evaluarea activităţii ştiinţifice, academice sau profesionale a unei persoane sau a unor lucrări ştiinţifice, înainte de publicare, de către alte persoane care lucrează în acelaşi domeniu, (n.red.

)


MMM
THE STUFF
CATS
PLASTERS

DIN ÎNŢELEPCIUNEA PISICILOR

Să muşti reprezintă ultima soluţie.

în retorică, violenţa este singura premisă falsă reală. Desigur, o ciupitură îţi poate atrage atenţia. însă o muşcătură încheie definitiv discuţia

.8. Foloseşte-te de limbajul corpului: Intriga ochilor

Convinge prin ton şi gesturi

„Problema cu pisicile este că ele au aceeaşi expresie, fie că se uită la o molie, fie că se uită la un ucigaş cu un topor în mână."
- Paula Poundstone

Pisicile înţeleg că unor cuvinte li se acordă o importanţă mult prea mare. Limbajul corpului unei pisici poate convinge cu adevărat. Acelaşi lucru este valabil şi pentru noi, oamenii - chiar şi atunci când vrem să ne

convingem pe noi înşine. De exemplu, o postură bună poate crea impresia că eşti plin de încredere, chiar şi atunci când ţi-e teamă să vorbeşti în faţa unui public străin. Să te prefaci că eşti încrezător te poate ajuta să te simţi încrezător.
Apoi avem gesturile: bărbia în sus, ridicatul din umeri, degetul obscen. Gândeşte-te la toate modalităţile în care poţi comunica fără să spui vreun cuvânt.
Asta nu înseamnă că am putea deveni vreodată la fel de fluenţi în tăcere cum sunt pisicile. Din păcate, majoritatea oamenilor nu au coadă. Şi niciunul dintre noi nu va stăpâni vreodată arta Mieunatului Silenţios.
însă, dacă vom combina cuvintele cu limbajul trupului, vom putea să ne îmbunătăţim capacitatea de convingere. Chiar şi atunci când vom dori să convingem o pisică. Să începem cu postura.

Mai întâi, asază-ti coada

j

Pisicile ştiu că, dacă îţi poţi menţine o postură demnă, dreaptă, aproape că nu mai e nevoie să faci mişcare. O postură bună te face să pari în formă. Trucul este să stai drept, fără să pară că faci vreun efort pentru asta - este un lucru pe care pisicile îl fac în mod firesc. Pe de altă parte, pisicile au avantajul celor patru membre egal proportionate. Braţele şi picioarele cu care suntem noi dotaţi nu prea ne ajută să avem o postură bună, aşa că trebuie să lucrăm la asta.

Pentru a avea o postură de lider, trebuie să ai în vedere trei elemente-cheie: şoldurile, umerii şi capul.

1. 1. Poziţionează-ţi şoldurile astfel încât coada - adică, fundul - să nu iasă în evidenţă.
2. 2. Trage-ţi umerii înapoi, apoi lasă gravitaţia să-i relaxeze până când ajung la acelaşi nivel cu şoldurile, lată cum să faci asta: înainte să intri într-o cameră, pune-ţi mâinile la ceafă. Trage-ţi

coatele în spate cât de mult poţi. Rămâi în această poziţie de „capitulare" timp de cinci secunde, apoi relaxează-te şi repetă mişcarea.

3. 3. Mişcă-ţi capul de la un umăr la celălalt; ar trebui să îţi poţi relaxa complet gâtul, în timp ce îţi menţii capul drept.

Când stai pe scaun trebuie să urmezi aproximativ aceiaşi paşi. Doar că este mai dificil să stai drept când eşti aşezat, decât atunci când stai în picioare. Dacă eşti singur pe canapea şi citeşti sau te uiţi la televizor, scoate postura din ecuaţie. Stai cum vrei tu; aceasta este o carte despre persuasiune, nu o carte despre fitness.

Dar să ne imaginăm că eşti la un interviu pentru un job sau că apari la emisiunea lui Jimmy Fallon. Secretul unei posturi bune este felul în care îţi ţii capul. Imaginează-ţi că ai pe umeri un balon care pluteşte spre tavan. Acum, lasă-l să îţi

tragă coloana în aceeaşi direcţie. Nu te sprijini de spătarul scaunului: e o crimă pentru postură. Pentru a nu părea rigid în această poziţie, lasă-ţi umerii în jos - nu în faţă, ci în jos. în regulă. Acum stai ca o pisică.

De ce să te chinui atât de mult?

O postură bună te face aproape la fel de respectabil ca o pisică.

Oamenii te vor considera o persoană încrezătoare. S-ar putea să te întrebe şi dacă ai făcut sport în ultimul timp. O postură bună poate da impresia că ai slăbit între cinci şi zece kilograme. Stai corect în timp ce-ţi mănânci desertul.

Ce au de-a face toate acestea cu persuasiunea? Multe. Postura este gramatica de bază a limbajului trupului. Te face să pari bine clădit. Şi sigur pe tine. Dacă ai o postură bună, la fel ca atunci când eşti înarmat cu o gramatică bună, te poţi considera ca făcând parte din elită.

Lăsând la o parte faptul că îţi îmbunătăţeşte

imaginea, postura te poate face să pari un confident foarte bun. Ai mai multe şanse să convingi dacă oamenii cred că le asculţi părerea, lată o modalitate excelentă care te poate face să pari că îi asculţi mai mult decât o faci cu adevărat. (Merită să asculţi cu adevărat. Dar merită şi mai mult *să arăţi* că asculţi.) Trebuie să începi cu capul. încearcă să foloseşti următoarele două strategii, atunci când cineva vorbeşte.

Mai întâi, uită-te direct în ochii vorbitorului. Dă frecvent din cap, dar cu mişcări uşoare. (Mişcările din cap ample, dramatice, dau impresia că deja ştii tot ce spune interlocutorul. Acest lucru este insuportabil.)

Acum, încearcă să te uiţi la picioarele vorbitorului, dând în continuare din cap. Această strategie te va ajuta să arăţi că asculţi cu atenţie. Prima metodă este bună dacă vorbitorul spune o poveste sau o glumă. A

doua este mai bună când vorbitorul este furios sau supărat; dacă-ţi laşi privirea în jos, vei părea mai puţin ameninţător.

Este important să faci aceste eforturi. Şi pisicile par că ascultă atunci când îşi mişcă urechile în funcţie de unde vine sunetul. Aceasta este o tehnică mult mai bună. însă cei mai mulţi dintre noi am arăta ridicol dacă am încerca metoda lor.

Atunci când tu eşti cel care vorbeşte, trebuie să faci mult mai multe decât să stai drept. în acelaşi timp, va trebui să încerci să-ţi păstrezi trunchiul nemişcat, lată un truc care merită folosit când vorbeşti în faţa unui grup. Imaginează-ţi că îţi prinzi de talie o bilă de metal de zece kilograme. închipuie-ţi apoi că bila ţi se balansează între picioare. Acum, gândeşte-te că vrei să stea nemişcată. Poţi face asta evitând să îţi laşi greutatea de pe un picior pe altul. De asemenea, trebuie să îţi ţii picioarele nemişcate. Această poziţie,

ca o stană de piatră, te va ajuta să fii convingător în ceea ce spui. încredere pură.

Trucul cu greutatea fictivă funcţionează chiar dacă publicul tău este format dintr-o singură persoană, şi chiar dacă stai jos. încearcă să-ţi păstrezi corpul în echilibru. O strategie care nu-ţi va permite să te fâţâi şi să te foieşti. Mama îţi spunea mereu să nu faci aceste două gesturi. Şi avea dreptate. îl distrage pe ascultător.

Pentru inspiraţie, priveşte o pisică timp de o oră sau două - mai ales o pisică care se uită pe geam fără o ţintă precisă. S-ar putea să- şi mişte o ureche din când în când, doar ca să-ţi arate că te ascultă. In afară de asta, va sta nemişcată şi imposibil de clintit ca un călugăr.

Acum, foloseste-ti lăbuţele

Odată ce ai reuşit să îţi stăpâneşti corpul, este momentul să-ţi analizezi gesturile. Fiindcă nu avem coadă, majoritatea gesturilor noastre vor trebui făcute cu braţele şi mâinile. Acesta este avantajul pe care îl avem faţă de pisici, atunci când suntem în faţa unei camere de filmat. Este greu să observi coada unei pisici atunci când vorbeşte. (Desigur, filmuleţele cu pisici vor fi întotdeauna mai populare, în parte pentru că felinele vorbesc mai puţin decât noi.)

Poţi exprima foarte multe doar prin simpla încrucişare a braţelor. Evită însă să îţi ascunzi mâinile în sân. Semnalează o postură defensivă. Te face să pari vinovat sau slab. în schimb, poţi să îţi ţii braţele unul peste altul la exterior, cuprinzându-ţi bicepşii şi tricepşii. Arată putere şi respect de sine.

în general, braţele încrucişate transmit un sentiment de scepticism. Te fac să pari o persoană greu

de convins. încrucişează-ţi braţele dacă cineva încearcă să te convingă să faci ceva ce nu vrei. însă evită această postură dacă tu eşti persoana care încearcă să convingă.

Pisicile nu îşi încrucişează braţele pentru a-şi arăta respectul de sine sau scepticismul. în schimb, îşi răsucesc cu eleganţă cozile. Vei vedea adesea acest gest atunci când încerci să convingi o pisică să facă ceva ce nu-şi doreşte să facă.

Pentru oameni, opusul braţelor încrucişate sunt braţele deschise. Gesticulează în acest fel când vorbeşti. Stai cu braţele deschise ca şi cum ai fi gata să îmbrăţişezi pe cineva şi îndreaptă-ţi palmele către public. Această poziţie spune: „Am încredere în voi, şi nici eu nu am nimic de ascuns". Cel mai bine funcţionează la finalul discursului de persuasiune, când trebuie să fii pregătit să laşi publicul să ia o decizie. într-o

discuţie individuală, acest gest spune: „Nu vreau să ne certăm; hai să găsim o soluţie". Este metoda perfectă pentru cazurile în care ai de-a face cu o persoană furioasă. Sau, cel puţin, pentru când ai de-a face cu o persoană furioasă despre care crezi că nu te va lovi în timp ce stai cu braţele deschise.
Versiunea pisicească a braţelor deschise este o coadă ridicată în sus. Când apare pisica cu coada ridicată drept în sus, este semn de încredere, dar şi de inocenţă. „Nimeni nu o să mă calce", spune coada. „Mă simt în perfectă siguranţă în preajma acestor oameni cu labele lor uriaşe." în acelaşi timp, pisica spune: „Am o conştiinţă curată. Nu am mai răsturnat nimic de pe raft de cel puţin zece minute".
lată şi alte gesturi cu braţele, pe care le facem noi, cei care nu suntem pisici:

Mişcarea pumnilor semnalează putere şi agresivitate.
Mişcarea necontrolată a mâinilor poate fi semn de amuzament,
furie, sau amuzament nervos.
Mişcarea în cerc a mâinilor arată un fel de progres.
Mişcarea simultană a mâinilor, dintr-o parte în alta, este o
modalitate foarte bună de a sublinia argumente de tipul „pe de
altă parte...".
De cele mai multe ori, este de preferat să-ţi foloseşti mâinile pentru a gesticula.
Ţine-ţi corpul nemişcat.
Pisicile aşa procedează.
Doar că, în loc să-şi folosească mâinile, ele îşi lasă coada să-şi facă treaba.
O felină care îşi contractă vârful cozii poate fi pregătită de luptă, fie în joacă, fie la modul serios. O felină care se pregăteşte să atace - sau cel puţin se gândeşte la posibilitatea unui atac - îşi va mişca coada dintr-o parte în alta.

Unele pisici dau din coadă de plăcere, aşa cum fac câinii. Este important să ştii diferenţa dintre aceste gesturi şi să fii pregătit pentru un atac, o muşcătură sau o invitaţie la joacă. Mâinile noastre, ale oamenilor, funcţionează în acelaşi fel. Când vine vorba de gesturi, oamenii şi pisicile nu sunt chiar atât de diferiţi.

Ultima parte le revine ochilor tăi frumoşi

Pisicile ştiu că cele mai convingătoare expresii faciale pornesc de la ochi. De fapt, pisicile îşi folosesc ochii şi ca modalitate de a începe o discuţie şi ca modalitate de a o încheia. Ele au înţeles ceea ce spunea marele orator şi retorician Marcus Tullius Cicero: „Ochii sunt oglinda sufletului".

Pentru a-i convinge atât pe oameni, cât şi pe pisici să aibă încredere în tine, asigură-te că le arăţi sufletul „potrivit" - că eşti

genul de om care ascultă şi empatizează, care face alegeri bune şi este o persoană bună în general. Cam multă responsabilitate pentru ochii tăi. însă pot face faţă.

Gândeşte în termeni de *ochi care ascultă* şi *ochi care vorbesc.* Ochii care ascultă sunt atenţi şi empatizează cu ceea ce spune vorbitorul. Pentru a-i demonstra interlocutorului că are parte de întreaga ta atenţie, încearcă acest truc. Uită-te la un singur ochi al vorbitorului, şi doar într-unui, timp de o secundă sau două, iar apoi mută-ţi privirea spre celălalt ochi. Repetă acest lucru, când cu un ochi, când cu celălalt. Astfel, vei da dovadă de o atenţie profundă: va fi aproape ca şi cum ai încerca să intri în mintea celeilalte persoane, şi asta fără să pară că te holbezi. încearcă. Ai să vezi că funcţionează.

Ochii care vorbesc ajută faţa să transmită orice fel de emoţie. Dacă spui ceva amuzant, încearcă să

zâmbeşti doar cu ochii. Canalizează- ţi întreaga energie în ochi. Cei care te ascultă îi vor vedea „scânteind" sau „sclipind"; acest efect este cauzat de contracţiile micilor muşchi din jurul orbitelor, precum şi de dilatarea pupilelor.

Acum, încearcă să exprimi tristeţe cu ochii. Lasă-ţi sprâncenele şi restul feţei în pace, concentrează-te doar asupra ochilor. Lasă-i pe ei să te ghideze.

Exersează în oglindă aceste trucuri. încearcă şi cu alte emoţii: entuziasm, teamă, nerăbdare, curaj, dragoste, furie. Din nou, canalizează-ţi toată energia în ochi. După ce vei exersa suficient, îţi vei da seama că te poţi exprima aproape la fel de bine ca o pisică.

Un alt instrument persuasiv al feţei este gura, desigur. Dar acesta este un instrument extrem de sofisticat şi performant. Da, o poţi face să zâmbească şi să se încrunte, îţi poţi strânge buzele sau le poţi face să arate surprindere ca

şi cum ar pronunţa un mare „O!". însă doar o pisică îţi poate perfecţiona la maximum persuasiunea prin intermediul gurii: adică, prin Mieunatul Silenţios sau MS.

Nici chiar cei mai buni actori de la Hollywood - ne referim acum la cei umani - nu se pot măsura cu MS-ul unei pisici. Acesta combină afecţiunea cu dorinţa de a intra în graţii şi cu un anumit tip de hipnoză felină. Această metodă te poate învăţa multe lucruri, însă nu te aştepta să o poţi folosi în mod eficient. Pare mult prea uşoară. în timp ce stai graţios pe podea, priveşte cu subînţeles în ochii victimei tale. Acum, deschide gura cât poţi de mult - mai mult - şi repetă privirea contemplativă. Repetă, până când victima se supune voinţei tale (de regulă, asta implică mâncare sau joacă, deşi s-ar putea să ai şi alte nevoi). Haide, încearcă. în mod cert nu are ce să se întâmple, doar să-l faci pe interlocutor să râdă.

Acest experiment merită încercat, pentru că ne oferă o lecţie importantă: oamenii nu vor atinge niciodată abilitatea persuasivă a unei pisici
.DIN ÎNŢELEPCIUNEA PISICILOR

Un mieunat silenţios primează în faţa unuia gălăgios.

Tăcerea elocventă şi o expresie dramatică pot convinge mai uşor decât o pot face ţipetele

HOW TO LOOK AFTER YOUR CAT...
·FEED IT.
·PLAY
·FEED IT.
·FEED IT.
·GIVE FOOD

9. Cum să le captezi atenţia: Momeala şi rampa

Foloseşte cele mai bune instrumente ale persuasiunii

„Nu încerca niciodată să fii mai încăpăţânat decât o pisică."
- Robert A. Heinlein

Acum, că ai învăţat elementele de bază ale retoricii, este momentul să convingi o persoană sau o pisică să facă ce vrei tu. Cum poţi aşadar să ajungi să deţii controlul atunci când interacţionezi cu o pisică?

Iată secretul: *Fă-o pe pisică să creadă că ea deţine controlul.*

Această tehnică funcţionează şi pentru oameni. Când copilul nu vrea să se îmbrace, lasă-l să-şi aleagă el hainele. Acest lucru îl va face să creadă că el se află la conducere.

Greşit: Vrei, te rog, să te îmbraci?
Corect: Cu ce vrei să te îmbraci: cămaşa roşie sau cea albastră?

O modalitate foarte bună de a-ţi face publicul să se simtă important este să-i oferi variante. Să presupunem că ai o pisică căreia îi place doar mâncarea umedă. Oferă-i două sortimente de mâncare uscată şi las-o să aleagă. Nu numai că existenţa celor două sortimente va creşte şansele să-i placă măcar unul dintre ele, dar şi ideea de a alege o va face să simtă că ea este cea care decide.

O altă modalitate de a face pisicile sau oamenii să se simtă importanţi este să-i faci să creadă că ei sunt eroii poveştii. O felină căreia nu îi plac gustările crocante le-ar putea mânca, dacă ar ieşi dintr-o minge găurită. Când o va rostogoli, din minge vor cădea câteva gustări, care vor deveni instantaneu o adevărată pradă. De asemenea, dacă îi

ascunzi mâncarea prin casă, stima de sine a unei pisici pretenţioase s-ar putea să crească. Orice pisică ştie că mâncarea are un gust mult mai bun când o vânezi tu însuţi. Oamenii simt acelaşi lucru când vine vorba de jocurile video şi de obiectivele lor. Vânătoarea de zombi sau îndeplinirea unui obiectiv ne vor ajuta să ne bucurăm mai mult de premiu.

Iată o altă diferenţă dintre pisici şi oameni: oamenii se pot convinge pe ei înşişi. Pisicile nu au nevoie să facă asta. Ele nu au nevoie de scopuri, le-au îndeplinit deja pe toate în vieţile anterioare. Şi cel mai măreţ scop pe care îl poate atinge un suflet este să câştige dreptul de a deveni pisică în viaţa următoare.

Alege o dorinţă

Să convingi o pisică să facă ce vrei tu îţi poate da aceeaşi satisfacţie şi are aceeaşi şansă de succes ca în cazul în care ai avea de convins o grămadă de pisici. însă filosoful Aristotel, cel

care a scris cea mai bună carte de persuasiune a tuturor timpurilor, arată că este posibil să te impui atât în faţa pisicilor, cât şi în faţa oamenilor. Ai nevoie de două instrumente de bază:

1. o momeală şi
2. o rampă.

Momeala se rezumă la dorinţă. Fără să aibă dorinţă, este greu să convingi pe cineva, indiferent de specia căreia îi aparţine, să facă un lucru pe care, în mod normal, nu ar vrea să îl facă. Iar pentru a face să se manifeste această dorinţă, ai nevoie de o momeală. Pentru o pisică, o bucăţică de carne de pui ar reprezenta momeala potrivită. Pentru un bărbat, o femeie atrăgătoare ar reprezenta momeala excelentă. Sau poate o friptură de pui.

Iată partea interesantă: este nevoie doar de mirosul unei fripturi de pui sau de imaginea unei femei frumoase pentru ca un bărbat să devină mai dispus să cumpere o maşină.

Numeroase cercetări demonstrează acest lucru. Pentru a convinge persoanele sau pisicile să facă ceva, nu trebuie să le creezi dorinţa de a acţiona. Trebuie pur şi simplu să creezi dorinţă. Punct.
Agenţii imobiliari sugerează adesea să coci pâine sau să pui nişte scorţişoară în cuptor înainte să primeşti potenţiali cumpărători. Ideea este să faci în aşa fel încât casa să pară mai primitoare. însă retorica şi neuroştiinţele spun altceva: este posibil ca mirosul să le provoace foame, iar când oamenii sunt înfometaţi, sunt predispuşi să cumpere lucruri. De aceea, dacă vrei să economiseşti bani, ar trebui să mănânci înainte să mergi la cumpărături, chiar şi atunci când îţi faci cumpărăturile în mediul online.
Poţi avea mai multe şanse să convingi pe cineva doar evocând o imagine mentală. Să presupunem că vrei să-ţi convingi partenerul reticent să mergeţi într-o croazieră.

Aminteşte-i, în treacăt, de o zi frumoasă şi însorită sau de un film care v-a plăcut amândurora. Dacă vrei să deschizi subiectul înainte să luaţi masa, menţionează o cină minunată de care v-aţi bucurat împreună. Nu este nevoie ca gândul plăcut pe care vrei să i-l induci să fie legat de croaziere. îi vei schimba oricum substanţele chimice din creier, ceea ce va duce la o probabilitate mai mare să fie mai receptiv în privinţa cerinţelor tale. Acest truc poate fi considerat puiul retoric.

Priveşte prin ochii unei pisici

Oamenii comit adesea greşeala de a-şi prezenta argumentele doar din punctul lor de vedere.
Părintele: De ce ar trebui să îţi dau maşina?
Copilul: Fiindcă nu vreau să merg cu autobuzul.
Ce are de câştigat părintele? Nimic.
Proprietarii de pisici comit exact aceeaşi greşeală retorică atunci când

încearcă să-şi convingă pisica să vină la ei.
Jay: Killick, vino!
Killick (folosind limbajul trupului sau, poate, două cuvinte): De ce?
Jay: Trebuie să mergi la veterinar.
Vizita la veterinar nu este un Lucru Bun. Poate fi necesară sau poate fi benefică pentru pisică pe termen lung, însă vizita în sine este un Lucru Rău. Orice pisică ştie asta. Iată Lucrurile Bune care vor convinge o pisică să vină:
mâncarea,
joaca,
o jucărie, poala ta.

Când îţi chemi pisica, trebuie să fie clar că aceasta va avea drept consecinţă un Lucru Bun. Ai grijă să specifici despre ce Lucru Bun este vorba. O pisică scoate un anumit sunet atunci când îţi cere mâncare, şi unul cu totul diferit când vrea să te joci cu ea. Se va aştepta la aceeaşi curtoazie şi din partea ta. Nici chiar în afaceri, oamenii nu stabilesc

întâlniri fără să spună despre ce este vorba. Când e implicată o pisică, scopul întâlnirii ar trebui să fie un Lucru Bun.

Este firesc să ai şi alte scopuri, cum ar fi să-i cureţi urechile. Doar ai grijă ca, înainte, să aibă parte de mâncare, joacă, jucării sau să o laşi să ţi se aşeze în poală. Şi poate chiar şi după. Nu uita că, dacă nu îi vei oferi acel Lucru Bun promis, pisica va considera că ai minţit- o. S-ar putea să pară ceva exagerat şi specific pisicilor, însă nu este aşa. Un Lucru Bun este un fel de învoială, iar o învoială este o promisiune, şi încălcarea unei promisiuni nu îţi va face cinste.

În plus, ce este mai important în viaţă decât Lucrurile Bune?

Aşadar, îi oferi o porţie de pui. Şi acum, ce? Să zicem că vrei ca pisica să intre de bunăvoie în cuşca pe care o foloseşti pentru vizitele la veterinar. Ea ştie că singurul scop al cutiei este să o transporţi într- un

loc plin de câini puturoşi şi gălăgioşi, unde străinii o ating şi o înţeapă cu chestii ascuţite. Ultimul lucru pe care îl va face orice pisică raţională va fi să intre în cutia aceea îngrozitoare. Chiar şi cea mai mică pisică îşi va întinde picioarele suficient de mult încât să fie mai mari decât uşiţa cuştii. Orice pisică, chiar şi una dolofană, poate sfida legile fizicii şi poate deveni bidimensională, transformându-şi corpul într-un plan infinit. Ai nevoie de cel puţin cinci mâini, una pentru fiecare picior şi una pentru corp, ca să împăturești pisica ca pe un origami, într-o formă care să se potrivească dimensiunii cuştii.

Sau poţi convinge pisica să intre în cuşcă. Singură. De bunăvoie.

Transformă saltul într-o rampă

Pentru majoritatea pisicilor, să pui doar o bucată de pui în cuşcă nu este o momeală suficient de bună. însă, dacă aşezi mai multe bucăţi

de pui în şir pe podea şi pui în cuşcă ultima bucată - cea mai gustoasă vei avea o şansă. Fiecare bucată va juca rolul de aperitiv pentru următoarea.

Versiunea umană a acestei tehnici este să-ti construieşti obiectivul cu paşi mici. Să zicem că eşti în căutarea unui loc de muncă. Găseşti o companie care are un post vacant, potrivit pentru tine, şi-ţi trimiţi CV-ul, dar - previzibil - nu se întâmplă nimic. Să-ţi trimiţi CV-ul este egal cu a pune o singură bucată de pui în cuşca pisicii. CV-ul poate stârni dorinţa angajatorului. în definitiv, eşti candidatul perfect! însă dosarul tău va fi îngropat într-un morman de CV-uri.

Ai nevoie de mai multe bucăţi de pui care să-i arate angajatorului calea spre CV-ul tău. Un fel de aperitive. Deci trebuie să te asiguri că angajatorul îţi vede profilul pe Linkedln şi pe Twitter. Şi să participi la un atelier organizat de cineva din companie. Devii vizibil pas

cu pas, precum puiul. Şi creezi treptat dorinţa.

însă dorinţa nu este suficientă. După toate aceste eforturi, este posibil ca pisica să nu mănânce puiul. S-ar putea ca ea să aspire realmente toate bucăţile aflate în şirul care duce până la cuşcă, după care să se oprească şi să se cureţe pe faţă. „Am terminat", spune limbajul trupului ei.

Ce nu a mers bine? însuşi Aristotel a spus că, pentru a convinge pe cineva să întreprindă o acţiune, trebuie să-i creezi dorinţa respectivă. El a încurajat oamenii să vorbească elocvent despre obiectivul la care doresc să ajungă luând o anumită decizie, tocmai pentru ca dorinţa să fie construită în jurul acelui obiectiv. Neuroştiinţele moderne demonstrează că, dacă vei face să apară aproape orice fel de dorinţă, fie chiar şi senzaţia de foame sau o poftă oarecare, va fi de ajuns pentru a încerca să convingi orice

public. Acest lucru este benefic, întrucât să-i vorbeşti elocvent unei pisici nu funcţionează prea des. Doar oamenii se lasă uşor păcăliţi, însă chiar şi pisicile vor ceda în faţa senzaţiei de nevoie acută, una care poate apărea doar prin deschiderea unei conserve de ton.

Cu toate acestea, s-ar putea să nu fie suficient nici acest lucru. Cum poţi convinge pisica să intre în cuşcă? Cum poţi convinge un angajator ocupat să te angajeze?

Ai nevoie de o rampă.

Trebuie să pară simplu

Aristotel nu a vorbit despre rampe. în schimb, a spus că, în afară de iscarea dorinţei pentru atingerea unui obiectiv, trebuie să te mai ocupi de ceva, şi anume, *să faci în aşa fel ca acţiunea să pară uşoară.*

Dar ce se întâmplă atunci când ai de făcut ceva cu adevărat dificil? De exemplu, să convingi angajatorul că, dintre toţi

candidaţii, tu eşti cel care ar trebui să primească postul. Sau, mai greu, să-ţi convingi pisica să intre în cuşca aceea cumplită.

Să ne ocupăm mai întâi de cuşcă. Dacă poţi să convingi o pisică să intre de bunăvoie într-o cuşcă de transport, atunci poţi convinge un om să facă aproape orice. Acesta este momentul în care vei înţelege rolul rampei. încearcă asta.

Ai nevoie de o scândură lungă de 2 metri; lăţimea nu contează. La fiecare 2,5 centimetri, fixează câte o şipcă, ba pe stânga, ba pe partea dreaptă a scândurii. Acum, ia cuşca şi pune-o sus pe o tejghea. Fă în aşa fel încât restul tejghelei să fie blocat. Sprijină scândura pe tejghea astfel încât să ducă direct spre intrarea în cuşcă. Poţi să pui bucăţi de pui pe şipci, însă s-ar putea să nu fie nevoie. Majoritatea pisicilor nu rezistă tentaţiei de a se urca pe o rampă. La fel ca oamenii, şi ele vor să urce pe scara vieţii. Pune

totuşi o gustare în cuşcă, pe post de recompensă. Este foarte posibil ca pisica să se apuce să cerceteze rampa. Fiecare pas înseamnă o acţiune mică- mititică, ceea ce face ca pasul următor să pară şi mai uşor. Cuşca în sine reprezintă doar un alt pas, nu un angajament măreţ. în plus, rampa - seria de paşi mici în urcare - transformă cuşca dintr-un loc rău într-unui ce pare inevitabil, chiar de dorit: cel mai înalt punct al rampei.

împarte în etape

Cum funcţionează tehnica rampei în cazul oamenilor? Pentru a convinge o persoană să facă ceva dificil, împarte această sarcină în paşi mici, mai uşori. Şi oferă-i o recompensă sau o laudă la fiecare pas.

Poţi încerca chiar tu această tehnică. Să presupunem că vrei să ajungi la o condiţie fizică foarte bună până la vară. însă până şi simpla idee a exerciţiilor fizice şi a unei diete te epuizează. Mai bine

gândeşte-te la cel mai simplu prim pas posibil. Când vine vorba de exerciţii fizice, problema esenţială a oamenilor este că nu reuşesc să îşi facă timp pentru ele. Fă în aşa fel încât, în următoarele două săptămâni, să te duci la culcare cu cinci minute mai devreme decât de obicei şi pune-ţi alarma cu cinci minute mai devreme în fiecare dimineaţă, până când vei ajunge să funcţionezi după un alt fus orar. Nici măcar nu trebuie să încerci să faci exerciţii fizice în această perioadă. Doar creează-ţi timpul necesar pentru ele. Este doar un pas mic. Apoi, apucă-te să te antrenezi câte zece minute în fiecare zi, mărind această perioadă treptat, la fiecare două luni, până ajungi la 30 de minute pe zi sau chiar la mai mult. în cele din urmă, vei dobândi un obicei excelent.

Dar cum rămâne cu mâncarea? Vei aplica aceeaşi strategie. în loc să ţii o dietă, notează-ţi tot ce

mănânci. Doar notează-ţi. Nu calcula caloriile şi mănâncă ce mănânci tu de obicei, în porţiile obişnuite. După o săptămână, poţi începe să calculezi caloriile. Din nou, mănâncă ce mănânci de obicei, însă ţine o evidenţă. Săptămâna următoare, schimbă un lucru: mărimea porţiilor; sau înlocuieşte sucul cu o ceaşcă de ceai. în fiecare săptămână, mai fă o schimbare în acest sens.

Odată ce stăpâneşti rampa auto-persuasiunii, o poţi folosi pentru a convinge şi pe altcineva. De exemplu, să zicem că te afli într-un târg de vechituri şi vrei să vinzi un scaun. Nu le cere oamenilor să îl cumpere. Roagă-i să se aşeze pe el.

Sau, să revenim la căutarea locului de muncă: solicită-le potenţialilor angajatori un interviu de informare, nu direct o slujbă. Spune-le că vrei să afli care e secretul succesului lor. Acesta este echivalentul aşezării puiului pe rampă. Majoritatea

oamenilor vorbesc bucuroşi despre succesul lor. Apoi, roagă-i să-ţi dea numele altor persoane de contact, precizând că ai dori să păstrezi legătura. Astfel, angajatorii se vor apropia şi mai mult de finalul rampei. La momentul potrivit, te vei folosi de acele persoane pentru a te ajuta să te angajezi. Transformă noile persoane de contact în rampa ta pisicească.

Deşi istoria nu ne spune dacă Aristotel avea pisici, cu siguranţă ştia cum să le convingă. Fă în aşa fel încât să apară dorinţa, apoi pregăteşte rampa. Prezintă-ţi obiectivul într-un mod cât mai tentant cu putinţă, apoi convinge-ţi publicul să facă un pas mic către atingerea lui. încearcă mai întâi cu pisica şi cuşca de transport. Apoi,
utilizează tehnica „momeala-şi-rampa" pentru a-i convinge pe oameni să facă ce vrei tu. Dacă reuşeşti, poţi să cucereşti lumea

.DIN ÎNŢELEPCIUNEA PISICILOR

Mai întâi adulmecă.

Fereşte-te de momeli care te pot convinge să faci lucruri pe care nu vrei să le faci.

Dacă ceva pare gustos, verifică cu atenţie. Apoi, pleacă. Apoi, întoarce-te şi adulmecă. Apoi, mănâncă. Vei regreta mai puţine lucruri. Şi probabil vei slăbi

10. Urmează paşii: Lista de verificare pentru persuasiunea pisicilor

Asigură-te că ai pus punctul pe i-ul retoric

„Pisicile ştiu cum să obţină mâncarea fără să muncească, adăpost fără să-şi limiteze libertatea şi dragoste fără pedeapsă."
- Walter Lionel George

Această listă de verificare funcţionează atât pentru pisici, cât şi pentru oameni. Parcurge-o înainte să faci orice încercare serioasă de a convinge pe cineva.

Care este scopul tău?

Când avem o neînţelegere cu cei pe care îi iubim - fie ei animale de companie sau oameni - se întâmplă de prea multe ori să încercăm să-i dominăm. Sau să ne punem la adăpost de

ghearele lor. în loc să faci asta, întreabă-te ce cântăreşte mai mult: relaţia sau cearta? Sau, dacă vrei ceva (o pisică aşezată în poala ta sau o maşină nouă), fă eforturi pentru a obţine acel lucru. Ar putea fi mai bine să îţi faci adversarul să creadă că a câştigat, chiar dacă, în final, tu eşti cel care a obţinut ce a vrut.

Este un moment potrivit pentru a convinge pe cineva?

O persoană persuasivă profită de orice oportunitate. Momentul perfect pentru a convinge o pisică să vină la tine este atunci când îi e foame. Cel mai bun moment pentru a convinge un om de *orice* lucru este atunci când îi e foame.

Ce dispoziţie are adversarul tău?

Dacă pare a fi un moment nepotrivit, poate deveni unul perfect doar prin schimbarea dispoziţiei

publicului tău (vezi pagina 66). Fă-i să se simtă puternici, relaxaţi şi (dacă sunt oameni) fă-i să zâmbească.

Este atent la tine?

Un public distras poate fi foarte greu de convins. Când te cerţi cu pisica ta, să nu uiţi că trebuie să o distrezi.

Ce timp foloseşti?

în general, oamenii furioşi vorbesc folosind timpul trecut („Uite ce ai făcut!") sau timpul prezent („Pisică rea ce eşti!"). Dacă vrei să-ţi convingi publicul să se răzgândească sau să facă ceva, încearcă să-i vorbeşti la timpul viitor („Vino aici şi îţi voi da o gustare!").

îţi iubeşti publicul sau te prefaci că îl iubeşti?

Dacă publicul tău este o pisică, atunci ar trebui să îţi fie uşor să o iubeşti. Uneori, poate fi mai dificil cu oamenii. însă, dacă te prefaci că te bucuri de compania lor, s-ar putea să îţi dai seama că, de fapt,

chiar te simţi bine cu ei. în orice caz, te vor plăcea mai mult.

Publicul te place? Are încredere în tine?

Etosul (vezi pagina 63) este cel mai puternic instrument al persuasiunii. Este imaginea pe care pisica şi-a format-o despre tine. Consideră că eşti de încredere? Eşti tu cel care îi oferă cel mai bun loc în poală? Dacă da, atunci şansele sunt mult mai mari să vină la tine când o chemi. Şi este mult mai puţin probabil să-ţi dea jos pixul de pe birou. Doar dacă nu cumva crede că l-ai pus acolo pentru ea, aşa fiindcă ai o inimă bună.

Au logică argumentele pe care le prezinţi publicului?

în persuasiune, realitatea şi statisticile nu sunt atât de importante pentru o pisică. De altfel, nici pentru majoritatea oamenilor. în

schimb, concentrează-te asupra credinţelor şi aşteptărilor publicului tău. Asta nu înseamnă să minţi, însă publicul nu se va supăra dacă te vei preface că punctul roşu făcut de laser este un gândac extraterestru care trebuie ucis.

Ai o postură bună?

Vezi capitolul 8. După cum ştie orice pisică, o postură demnă câştigă respectul tuturor.

Pari încrezător?

Atitudinea este parte a unei bune posturi, chiar şi atunci când te prefaci. Iar dacă te prefaci că ai încredere, încrederea poate deveni reală. Nu te gândi la momentele în care ai dat greş. Gândeşte-te la toate vânătorile care ţi-au reuşit.

Ai împărţit acţiunea în etape?

Capitolul 9 are în prim plan momeala şi rampa. Convinge-ţi publicul să facă un lucru mai puţin important, iar apoi un altul la fel, până când va

ajunge să întreprindă o acţiune de mare importanţă. Aceasta este rampa. Când vrei acţiune, cere acţiuni mai mici. Şi oferă mici gustări la fiecare pas făcut

.DIN ÎNŢELEPCIUNEA PISICILOR

Un şoarece mort este un trofeu.

’

Nu aştepta ca ceilalţi să te aclame pentru realizări. După ce ai omorât un şoarece, pune-l în patul cuiva la vedere

Epilog: Pisici cu caracter

Si ce am învătat de la ele

„Ce dar poate fi mai de preţ decât dragostea unei pisici?"
- Charles Dickens

Toate pisicile din viaţa noastră ne-au fost prieteni minunaţi, dar şi nişte adversari pe măsură.

Sassy, negru tuciuriu şi mereu hotărât, a fost masculul alfa din copilăria lui Jay. Sassy nu suferea fraierii. El considera că Jay făcea parte din această categorie. Sassy era acel adversar care obţinea cam tot ce voia prin ameninţări: mârâind la tine şi, uneori, lovind cu lăbuţele. în cele mai multe cazuri, era foarte hotărât. Prima regulă a persuasiunii spune că trebuie să ştii ce vrei.

Willow, o pisicuţă abandonată, l-a convins pe fratele mai mic al lui Jay să o aducă acasă. Apoi, şi-a folosit abilităţile pentru a convinge şi un tată reticent. O ajuta faptul că era

adorabilă: un cenuşiu deschis perfect, asemenea mâţişorilor de salcie.
Zelmo era un motan de pe străzile din Washington, D.C. Era ceea ce francezii numesc *flâneur,* adică un hoinar. Zelmo presupunea că era iubit de toată lumea, şi chiar aşa a fost. Cu toţii ar trebui să-i semănăm mai mult lui Zelmo. Presupune că eşti iubit, şi majoritatea oamenilor te vor iubi.
Cu câteva zile înainte de Crăciun, cineva l-a pus pe **Charlie** într-o cutie, alături de fratele lui, Percy. Cutia a fost lăsată la o secţie de poliţie. Charlie a adoptat-o pe Amelie, fiica de 11 ani a lui Natalie. Locul lui este pe un raft de cărţi din camera fetiţei, de unde conversează zgomotos cu ea. Indivizii comunicativi sunt rari, mai ales printre pisici. Amelie a scris despre Charlie: „Un motan jucăuş şi curios, dornic de aventură (şi de şoareci), el este iubitor, şi deştept, şi simpatic. Mai este şi ceasul meu deşteptător. Se comportă ca

şi cum ar fi paznicul meu: stă mereu în capul scărilor de lângă camera mea. Suntem foarte ataşaţi unul de celălalt şi avem grijă unul de altul.
Când vine vorba de mâncare, el este foarte viclean: îşi apropie uşurel lăbuţa de farfurie, apoi loveşte şi... ratează". **Percy,** fratele lui Charlie, l-a adoptat pe Ben, fratele mai mic al lui Amelie. îl lăsăm pe Ben să continue povestea: „Percy este un motan iubitor, care urmăreşte întotdeauna persoana pe care o iubeşte cel mai mult. Nu se opreşte niciodată din tors. Este loial şi capabil să-şi găsească stăpânul oriunde ar fi. Miroase urât şi are o barbă mică sub bărbie. Adoră să fie îmbrăţişat şi mângâiat, însă, dacă vrei să-l ţii în braţe, trebuie să ştii cum să îl abordezi". Această afirmaţie este valabilă şi pentru oameni. Din păcate, Percy a murit de tânăr.

După Percy, a urmat **Dottie,** cea mai agreabilă pisică din lume. Ştiind că o fire agreabilă reprezintă cheia persuasiunii, Dottie îşi foloseşte toată dragostea pentru a obţine orice îşi doreşte. De fiecare dată când Charlie se spală, ea se aşază lângă el, ca să aibă parte de o baie gratuită. De fiecare dată când Charlie se duce la culcare, ea îl foloseşte pe post de pernă. Iar Charlie nu se plânge niciodată, fiindcă Dottie este mult prea plăcută. Ea nu este străină nici de etichetă: dă dovadă de maniere impecabile în timpul mesei, aşteptând liniştită momentul în care oamenii nu îi mai acordă atenţie. Apoi, le fură mâncarea.

Isabella a apărut când fiica mai mică a lui Jay a început să agaţe calendare cu pisici prin casă. (Poţi afla mai multe despre Isabella într-un mic volum publicat pe site-ul web Blurb.com, *Sniff It First, &15 Other Things I*

Learned From My
isabella era teritorială, prost-crescută şi cam grasă. însă putea fi şi amuzantă. Poţi ajunge departe cu puţin umor.
Cu nişte urechi de liliac şi un suflet mare, **Aubrey** s-a născut cu multe probleme de sănătate. Deşi nu putea să meargă corect, el îl domina cu blândeţe pe fratele său mai mare, **Maturin.** Aubrey a trăit mai puţin de doi ani. însă persuasiunea desăvârşită se regăseşte în modul în care îţi trăieşti viaţa. Aubrey a fost cel mai persuasiv pisoi dintre toţi.
Killick este un armăsar italian de rasă. Deşi a fost castrat, el se poartă în continuare ca un armăsar. Lumea există pentru a-l distra pe el. Această convingere îl face să fie o companie foarte plăcută. Cei mai pricepuţi în arta persuasiunii ştiu că, pentru a convinge, trebuie să capteze atenţia publicului lor. Dă-i lui Killick o agrafă de hârtie sau nişte şireturi

(mai ales când încerci să le legi) şi va transforma totul într-un circ.
Teoretic, **Dorothy Jr.** şi **George** (copiii lui Jay) şi **Amelie** şi **Ben** (copiii lui Natalie) sunt oameni. Dar cu toţii sunt fermecători şi loiali, şi la fel de dificil de convins precum pisicile. îi iubim pe toţi.
******** *Mai întâi adulmecă şi alte 15 lucruri pe care le-am învăţat de la pisica mea.* (n.tr.)

DIN ÎNŢELEPCIUNEA PISICILOR

Micile creaturi persuasive conduc

lumea

.

Editura ACT şi Politon
Str. înclinată nr. 129,
Sector 5, Bucureşti, C.P.
050202. Tel:
0723.150.590, e-mail:
office@actsipoliton.ro
www.ACTsiPoliton.ro /
www.blog.ACTsiPoliton.r

oTable of Contents

Introducere

1. încearcă să fii agreabil: Torsul sclipitor
2. Atacă precum un prădător: Arta pândei
3. Dezamorsează furia: argumentul toaletei
4. Integrează-te în clan: Manevra cutiei
5. Câştigă loialitatea: Scărpinatul virtuos
6. Argumentează logic: Capcana deductivă pentru şoareci
7. Evită manipularea: raftul magic cu cărţi
8. Foloseste-te de limbajul corpului: Intriga ochilor
9. Cum să le captezi atenţia: Momeala si rampa
10. Urmează paşii: Lista de verificare pentru persuasiunea pisicilor
Epilog: Pisici cu caracter